

Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Рекомендовано ФГБОУ ВПО
«Московский педагогический государственный университет»
в качестве **учебного пособия** для студентов вузов,
обучающихся по направлению
«Управление персоналом»

Регистрационный номер рецензии № 015 от 08.02.2013 ФГАУ «ФИРО»

КНОРУС • МОСКВА • 2016

Knorus media
электронные версии книг

Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Рекомендовано ФГБОУ ВПО
«Московский педагогический государственный университет»
в качестве **учебного пособия** для студентов вузов,
обучающихся по направлению
«Управление персоналом»

Регистрационный номер рецензии № 015 от 08.02.2013 ФГАУ «ФИРО»

КНОРУС • МОСКВА • 2016

Knorus media
электронные версии книг

УДК 316.6(075.8)
ББК 88.5я73
С81

Рецензенты:

Г.Ф. Карпова, заведующая кафедрой психолого-педагогических и лингвистических основ архитектурно-художественного образования Института архитектуры и искусств ЮФУ, д-р пед наук, проф.,
Г.И. Колесникова, д-р филос наук

Столяренко Л.Д.

С81 Социальная психология : учебное пособие / Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. — М. : КНОРУС, 2016. — 332 с. — (Бакалавриат).

ISBN 978-5-406-04663-0

Состоит из шести глав, в которых доступно излагаются современные научные знания по следующим направлениям: социальная психология личности, психология общения, механизмы и методы психологического воздействия, взаимодействие в малых группах, психология больших групп, проблемы лидерства и руководства, межгрупповое взаимодействие, психология этнических групп, психология конфликта. Приведены не только теоретические концепции, но и практические примеры, а в конце каждой главы даны вопросы для самопроверки.

Соответствует действующему Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования нового поколения.

Для студентов бакалавриата всех гуманитарных и социально-экономических направлений и профилей, включая специальности «Психология», «Педагогика», «Философия», «Социология», «Политология», «Культурология», «Менеджмент», «Управление персоналом», «Социальная работа», «Сервис» и др. Будет полезно специалистам всех управленческих специальностей и всем интересующимся социальной психологией.

**УДК 316.6(075.8)
ББК 88.5я73**

Столяренко Людмила Дмитриевна
Самыгин Сергей Иванович

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Сертификат соответствия № РОСС RU AE51 Н 16604 от 07.07.2014

Изд. № 9380. Формат 60×90/16

Гарнитура «Petersburg». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 21,0. Уч.-изд. л. 18,43.

ООО «Издательство «КноРус»

117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2

Тел.: 8-495-741-46-28

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ООО «Контакт»

107150, г. Москва, проезд Подбельского 4-й, д. 3

ISBN 978-5-406-04663-0

© Столяренко Л.Д., Самыгин С.И., 2016
© ООО «Издательство «КноРус», 2016

Оглавление

ГЛАВА 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ	7
1.1. Предмет социальной психологии и ее отрасли	7
1.2. История социальной психологии	10
1.2.1. Развитие социальной психологии за рубежом	10
1.2.2. Становление социальной психологии в России	15
1.3. Методологические основы и методы социальной психологии.....	19
Контрольные вопросы	24
Тесты	24
 ГЛАВА 2. ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	 26
2.1. Бихевиоризм	26
2.1.1. Радикальный бихевиоризм Б. Скиннера и концепция поведенческой технологии	27
2.1.2. теории научения в контексте социально-психологических исследований бихевиористов	30
2.1.3. Теория социального обмена Д. Хоманса	36
2.2. Психоаналитическая интерпретация социально-психологических феноменов	38
2.2.1. Фрейдизм	38
2.2.2. ЭГО-психология и психосоциальная концепция развития личности Э. Эриксона	43
2.2.3. Социокультурная концепция К. Хорни.....	45
2.2.4. Классификация социальных характеров Э. Фромма	47
2.2.5. Индивидуальная психология А. Адлера.....	49
2.2.6. Теория развития личности Э. Берна.....	52
2.2.7. Аналитическая психология К. Юнга	56
2.3. Когнитивизм	61
2.3.1. Когнитивная психология.....	61
2.3.2. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория структурного баланса Ф. Хайдера.....	65
2.3.3. Теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума и социально-когнитивный подход	67
2.4. Интеракционизм как единственная социологическая по происхождению теоретическая ориентация	69
2.4.1. Концепция символического интеракционизма Дж. Мид и Г. Блумера	69
2.4.2. Концепция управления впечатлениями Э. Гоффмана и теория этнометодологии Г. Гарфинкеля.....	71
2.4.3. Концепция интеракции П. Сорокина	72
2.5. Гуманистическая психология	73
Контрольные вопросы.....	75
Тесты	76

ГЛАВА 3. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ	77
3.1. Понятие личности	77
3.2. Типология личности	81
3.3. Социально-психологическое изучение личности в отечественной психологии	85
3.3.1. Деятельностная теория и возможности ее использования в социальной психологии	86
3.3.2. Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений	94
3.3.3. Структурно-динамический подход	97
3.4. Социализация личности и концепции социализации	99
3.4.1. Стадии социализации	99
3.4.2. Механизмы социализации	103
3.4.3. Теории социализации	104
3.4.4. Социализация как инкультурация	108
3.5. Личность как система и совокупность ее социальных ролей	112
3.6. Социальное поведение личности и его регуляция	119
3.7. Внутренняя регуляция социального поведения личности	122
3.8. Диспозиционная теория регуляции социального поведения личности В.А. Ядова	125
3.9. «Я-концепция» как механизм регуляции поведения личности	130
3.10. «Женская» и «мужская» личность: различия	139
3.11. Типология социального характера личности	147
Контрольные вопросы и задания	150
Тесты	151
 ГЛАВА 4. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУПП И МЕЖГРУППОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	153
4.1. Основные характеристики социально-психологической среды и социальных групп	153
4.2. Массовые процессы. Взаимодействие людей в неорганизованных группах	158
4.3. Большие группы: классовая психология	163
4.4. Этнические группы: этнопсихология	166
4.5. Психология малой группы	184
4.6. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики	187
4.7. Техника проведения социально-психологического эксперимента в малых группах	195
4.8. Социально-психологическое влияние группы и людей друг на друга	198
4.9. Проблема лидерства и руководства	203
4.10. Межгрупповые взаимодействия	213
Контрольные вопросы и задания	219
Тесты	222

ГЛАВА 5. ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ	224
5.1. Виды, функции и структура общения	224
5.2. Коммуникативная сторона общения	228
5.3. Социальное восприятие: перцептивная сторона общения	236
5.4. Взаимодействие людей: интерактивная сторона общения. Теория трансактного анализа Э. Берна	247
5.5. Социальные установки	255
5.6. Изменения социальных установок	264
5.7. Механизмы психологического воздействия	267
Контрольные вопросы	276
Тесты	276
ГЛАВА 6. НАРУШЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ И ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ	278
6.1. Психическое здоровье личности и психические нормы	278
6.2. Нарушения структуры личности	282
6.3. Акцентуации характера и неврозы	285
6.4. Расстройства личности	288
6.5. Компенсаторные механизмы	292
6.6. Установки личности в стрессовых ситуациях	298
6.7. Девиантное поведение	304
6.8. Психологическая помощь	307
6.9. Типология, динамика конфликтов, способы управления конфликтами	310
Контрольные вопросы	329
Литература	331

ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

1.1. Предмет социальной психологии и ее отрасли

Человек — существо социальное, его жизнь и развитие невозможны без общения и взаимодействия с людьми. Социальная психология изучает то, каким образом люди общаются и взаимодействуют друг с другом, что они думают друг о друге, как влияют друг на друга и как относятся друг к другу. Иными словами, социальную психологию интересуют любые социально-психологические проявления человека как личности, его взаимоотношения с другими людьми, а кроме того, психологическая совместимость людей, закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы, психологические характеристики этих групп и социально-психологические проявления в больших группах (действие радио, прессы, моды, слухов на различные общности людей).

Социальная психология возникла во второй половине XIX в. на стыке двух наук — социологии (изучает закономерности общества: основоположник — французский философ Огюст Конт) и психологии (изучает природу человека, закономерности его психики; основателем научной психологии является немецкий физиолог, психолог и философ Вильгельм Вундт).

Предпосылками для выделения социальной психологии в отдельную область знаний послужили:

- потребности в организации и управлении группами людей, занятых выполнением совместных функций;
- возникли вопросы, которые не могли быть решены в рамках других наук (психологии, социологии, криминологии, этнографии, языкознания).

С помощью социальной психологии возможно осмысление психологических особенностей личности, являющейся субъектом общественных отношений и носителем социальной психики.

Социальная психология связана с такими отраслями знаний, как:

- философия — предоставляет информацию для методологического и теоретического обоснования в понимании сущности социально-психологических явлений;

- исторические науки — дают возможность анализировать развитие социальной психики и сознания людей, находящихся на различных этапах становления общества;

- экономические науки — позволяют раскрывать сущность и своеобразие функционирования экономических процессов общества, их влияние на общественные отношения и на их проявление в социальной психике и общественном сознании людей;

- культурология и этнография — помогают социальной психологии корректно интерпретировать влияние культуры и национальной принадлежности на специфику проявлений социально-психологических явлений;

- педагогические науки — дают информацию об основных направлениях обучения и воспитания людей, позволяя тем самым социальной психологии вырабатывать рекомендации по социально-психологическому обеспечению этих процессов.

Оформление социальной психологии в самостоятельную науку со своим понятийным аппаратом и методами происходило сложно, сказывалось отсутствие общепринятого представления о предмете социальной психологии.

В качестве **объекта** исследования **социальной психологии** могут выступать: личность, социальная группа (как малая, состоящая из двух-трех человек, так и большая, включающая в себя представителей всего этноса).

Предметом социальной психологии является изучение процессов развития личности и конкретной группы, процессов межличностного и межгруппового взаимодействия. Это могут быть факты, закономерности и механизмы поведения, общения и деятельности отдельных личностей и групп, связанные с их включенностью в социальные общности.

Кроме того, социальная психология выявляет, как социальные условия влияют на поведение людей. Согласно отечественному психологу, одному из основоположников научной социальной психологии в России Б.Д. Парыгину, социальная психология изучает: а) со-

циальную психологию личности (типологию личностей, положение личности в группе, межличностные отношения, общение); б) социальную психологию общностей (особенности групп, психологию классов, этносов, психологию толпы, массовые психические процессы и т.п.); в) социальные отношения; г) формы духовной деятельности.

Предмет социальной психологии — изучение закономерностей возникновения, функционирования и проявления социально-психологических явлений на макро-, мезо- и микроуровне, в различных общественных сферах и условиях. Примерами социально-психологических явлений являются: личность, общение, мнения, настроения, общность, малые группы, стереотипы, конфликт, образ жизни, массовая коммуникация, феномены общественного сознания (социальные чувства, настроения, потребности и интересы, ценностные ориентации и установки и т.д.), механизмы и способы взаимодействия людей в процессе общения и деятельности (заражение, подражание, внушение, убеждение). Массовые социально-психологические явления включают: социальные чувства как эмоциональное отношение к действительности, массовые потребности, ориентации, умонастроения, моду и слухи, явления паники, социальный и национальный характер и т.п.

Сложность социально-психологических явлений, изучаемых социальной психологией, обусловило появление и развитие ее конкретных отраслей, основными из которых являются:

- этническая психология — изучает особенности людей как представителей различных этнических общностей;

- психология управления — отрасль социальной психологии — изучает проблемы взаимодействия людей в различных социальных структурах, закономерности управления как своей деятельностью, так и деятельностью других людей, групп, коллективов, закономерности социально-психологического влияния, воздействия на людей, их мотивацию, мысли, чувства, настроения, поведение;

- политическая психология — исследует явления и процессы, относящиеся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей;

- психология религии — изучает психологию людей, являющихся участниками религиозной деятельности;

- психология общения — изучает процессы взаимодействия и обмена информацией между людьми и социальными группами;

- психология конфликтных отношений (конфликтология) — изучает психологические особенности протекания конфликтов и возможности их наиболее эффективного разрешения.

1.2. История социальной психологии

1.2.1. Развитие социальной психологии за рубежом

Зарождение социальной психологии как научной дисциплины происходило первоначально на базе философии. В античной (древнегреческой) философии социально-психологические по своему характеру идеи разрабатывались такими философами, как Сократ, Платон, Протагор, Аристотель. В философии Нового времени — Дж. Локком, Ж.-Ж. Руссо, Гегелем.

Согласно Б.Д. Парыгину, выделение социально-психологической теории произошло на базе:

а) эмпирического опыта социальной психологии:

- стихийно сложившийся опыт использования законов общественной психологии для достижения определенных практических результатов,
- ораторское искусство Древней Греции, сформировавшее приемы и технику управления вниманием, эмоционально-психологическим состоянием больших и малых человеческих групп,
- опыт использования средств искусства в обрядной и праздничной жизни для формирования социально приемлемых установок и ценностных ориентаций,
- опыт использования искусства в формировании эмоционального поля религиозных действий, позволяющих наиболее эффективно осуществлять воздействие на личность,
- опыт, действия жрецов, шаманов, ведунов, в которых отрабатывались приемы суггестивного воздействия на аудиторию,
- культурно-психологические традиции чань-буддизма, формировавшие приемы психотехники, психотренинга и психорегуляции;

б) философских идей, которые легли в основу социально-психологической теории:

- идеи Платона об иррациональности поведения масс, присущей демократии (эти идеи легли в основу теории массовых социальных движений),
- идеи Аристотеля об общественных инстинктах, интегрирующих социум,
- социально-психологические объяснения процессов общественно-политической жизни, содержащиеся в работах Аристотеля, Т. Гоббса, П. Гассенди, Б. Спинозы, Дж. Локка и Ж.-Ж. Руссо,

- концепция социальной детерминации развития личности в работах Гельвеция,
- философско-антропологическое объяснение роли и сущности социально-психологического общения как единственного способа проявления человеческой сущности, данное Л. Фейербахом,
- теория исторического развития, развернутая в работах Гегеля,
- научный анализ социально-психологических явлений (социальных настроений, общественного мнения, нравов, обычаев и т.д.), данный в трудах русских философов В.Г. Белинского, А.И. Герцена, Н.Г. Чернышевского, Н.А. Добролюбова, Д.И. Писарева,
- социально-психологический анализ положения русского крестьянства, содержащийся в работах социолога Н.К. Михайловского,
- другие философские идеи, теории, концепции;

в) предпосылки социально-психологической теории в системе наук о человеке

Выделение социальной психологии в самостоятельную отрасль знаний произошло в середине XIX в. (в том числе это связано с выходом в свет в 1859 г. в Германии «Журнала по этнической психологии и языкознанию», созданного Х. Штейнталем и М. Лацарусом), однако на тот момент социальная психология представляла собой лишь описательную науку

Первой социально-психологической концепцией (появилась во второй половине XIX в.) считается *психология народов*, авторами которой являются немецкий философ М. Лацарус (1824–1903), языковед Х. Штейнталь (1823–1899) и физиолог, языковед В. Вундт (1832–1920). Основная идея данной концепции состоит в том, что психология сталкивается с явлениями, причины которых следует искать не в индивидуальном сознании, а в сознании народа, выражающимся в мифах, обычаях, религии, искусстве. Вундту принадлежит постановка вопроса о том, что методом исследования психологии народа должен служить анализ мифов, обычаев, языка. Эта идея получила развитие в современной этнопсихологии. Раздел социальной психологии о психологических характеристиках этнических групп. Задача социальной психологии с позиций «психологии народов» – «познавать психологически сущность духа народа, открывать законы, по которым протекает духовная деятельность народов»

Второй серьезной социально-психологической концепцией является *психология масс*. Ее авторы – французский социолог Г. Тард (1843–1904), итальянский юрист С. Сигеле (1868–1913), французский социолог Г. Лебон (1841–1931) – сосредоточились на изучении больших скоплений людей – «масс», главной чертой которых является господство инстинктивных реакций, преобладание чувств над интеллектом, что является причиной повышенной внушаемости людей, потери их личной ответственности. Психическое заражение выступает как основа объяснения явлений и закономерностей в социальной психологии (Лебон).

Официально началом существования социальной психологии как самостоятельной дисциплины считается 1908 г., когда в свет вышли работы английского психолога У. Мак-Дугалла «Введение в социальную психологию» и американского социолога Э. Росса «Социальная психология».

Английский психолог У. Мак-Дугалл (1871–1938) предложил *теорию инстинктов социального поведения*, в основе которой понятие «инстинкт». Поведение людей, согласно мнению Мак-Дугалла, обусловлено врожденными инстинктами. Он выделил следующие инстинкты: борьбы, бегства, воспроизведения рода, приобретения, строительства, стадный инстинкт. Инстинкты лежат в основе всей социальной жизни, например, инстинкт борьбы является причиной войн, а инстинкт приобретения детерминирует рыночные отношения.

Положительное значение первых концепций заключалось в том, что в них были поставлены вопросы о соотношении сознания отдельного человека и сознания группы (психология народов и психология масс), о движущих силах социального поведения (теория инстинктов социального поведения). Недостатком был описательный характер, отсутствие исследовательской практики.

Начало экспериментального этапа развития социальной психологии связано с работами В. Меде (Германия), Г. Олпорта (США), В.М. Бехтерева (Россия). Внимание этих ученых было сосредоточено на изучении социально-психологических явлений в группах. В качестве метода использовался лабораторный эксперимент.

Зарождение в 1920-х гг. экспериментальной социальной психологии происходило благодаря трудам немецкого исследователя В. Меде (1888–1958). Он установил различия в способности людей выносить боль, совершать физические и умственные действия в группе и в одиночку при проведении опытов с одним испытуемым, а затем включая его в группу испытуемых. Меде выявил различные типы людей по их отношению к социальной группе (нейтральный, положи-

тельный и отрицательный), установил влияние социально-психологических факторов на все психические качества индивида – восприятие и мышление, память и воображение, эмоции и волю, обнаружил оценочные деформации – конформизм (уподобление оценок индивида общепринятым оценкам).

Усовершенствование методики социально-психологических экспериментальных исследований было осуществлено американским психологом Гордоном Олпортом (1897–1967), на основе его исследований были сформулированы практические эффективные рекомендации по улучшению организации производства, рекламы, политической пропаганды, военного дела.

Интересны исследования немецкого психолога Курта Левина (1890–1947), который занимался исследованием личности человека и группы и создал *теорию поля*. Согласно его представлениям, личность живет и развивается в психологическом поле окружающих ее предметов. Каждый из предметов обладает определенным зарядом (валентностью). Валентность можно определить как свойство предмета притягивать или отталкивать. Другими словами, валентность – это то, насколько данный предмет является ценным для человека. Воздействуя на человека, предметы вызывают потребности. Потребности – это своего рода энергетические заряды, вызывающие напряжение. В состоянии напряжения человек стремится к разрядке, т.е. к удовлетворению потребности. Левин различал два вида потребностей – биологические и социальные, или квазипотребности.

Исследования Левина показали, что поведение человека может направляться не только сиюминутными потребностями, но и идеальными мотивами поведения, т.е. мотивами, представленными только в сознании человека. Наличие идеальных мотивов поведения дает возможность человеку преодолеть непосредственное влияние окружающих предметов (влияние поля).

Таким образом, поведение человека может быть полевым, в этом случае оно детерминировано существующей в данный момент времени ситуацией, либо волевым поведением, выходящее за рамки существующей ситуации и обусловленное идеальными мотивами.

От анализа мотивации поведения отдельного индивида ученый переходит к исследованию группы и становится инициатором направления, названного «групповая динамика». Группа трактуется им как динамическое целое, как особая система, индивиды которой спланиваются под воздействием различных сил. Левин отмечал: «Сущность группы – не сходство или различие ее членов, а их взаимозависимость. Группа может быть охарактеризована как динамическое целое.

Это означает, что изменения в состоянии одной части изменяют состояние любой другой. Степень взаимозависимости членов группы варьирует от несвязной массы к компактному единству». Левин занимался и проблемами групповой дифференциации, типологией стилей общения. Ему принадлежит описание стилей общения: демократический, авторитарный, попустительский. Именно в школе групповой динамики возникли так называемые Т-группы – группы тренинга (Т-группа – это группа, создаваемая для воздействия на ее членов с целью развития у них социально-психологической компетентности, навыков общения и взаимодействия)

В XX веке такие психологические теории, как бихевиоризм, психоанализ, когнитивные теории, интеракционизм, неизбежно рассматривали и социально-психологические закономерности взаимодействия людей в группах и тенденции формирования личности в зависимости от социальных особенностей общества (см. главу 2)

Интеракционизм (от англ. *interaction* – взаимодействие) – направление социальной психологии, базирующееся на концепциях американского социолога Джорджа Мида (1863–1931). Ключевое понятие интеракционизма – социальное взаимодействие, под которым понимается непосредственная межличностная коммуникация, или обмен символами. С точки зрения интеракционизма, развитие личности происходит в процессе взаимодействия с другими людьми в обществе. Личность имеет структурное строение и состоит из трех основных компонентов: I («Я»), Me, Self. «Я» является импульсивным, активным, творческим началом личности. Me («меня») – то, каким меня должны видеть другие, это нормативное «Я», внутренний социальный контроль, основанный на учете ожиданий требований значимых других людей. Нормативное «Я» как бы направляет импульсивное «Я» в соответствии с усвоенными нормами поведения в целях успешного, с точки зрения индивида, осуществления социального взаимодействия. Self – «самость» человека, представляет собой совокупность импульсивного и нормативного «Я», их активное взаимодействие. Личность – активная, творческая социальная сторона человека, способная оценивать и направлять собственные действия.

На современном этапе европейские социальные психологи объединены в Европейскую ассоциацию экспериментальной социальной психологии (ЕАЭСП). В нее входят: А. Тэшфел из Англии; С. Московичи, К. Фламан из Франции; Р. Харре, Р. Ромметвейт из Норвегии; И. Асплунд из Дании; И. Израэль, Х. Виберг из Швеции; М. Ирле и П. Шенбах из Германии; Марио фон Крапах из Швейцарии и др.

1.2.2. Становление социальной психологии в России

В дореволюционной России наиболее разработанная социально-психологическая концепция содержится в трудах Николая Константиновича Михайловского (1842–1904) — одного из основателей социологии в России. Ему принадлежит разработка *психологии массовых социальных движений*, одной из разновидностей которой является революционное движение. Согласно его взглядам, действующими силами социального развития являются герои и толпа. «Героем мы будем называть человека, увлекающего своим примером массу на хорошее или дурное, благородное или подлейшее, разумное или бессмысленное дело. Толпой будем называть массу, способную увлекаться примером». Согласно взглядам Михайловского, герой аккумулирует разрозненные чувства, настроения, мысли людей. Герой должен учитывать общественное настроение массы, чтобы она шла за ним.

Исследуя проблему общения между героем и толпой, ученый в качестве механизмов общения выделяет подражание, заражение, внушение, противопоставимость.

Этнопсихологические проблемы исследовал Александр Афанасьевич Потебня (1835–1891). Согласно мнению Потебни, главным признаком любого этноса, обуславливающего существование народа, является язык. Ученый считал, что язык не является средством обозначения уже готовой мысли; если бы он имел такую функцию, было бы не важно, какой язык использовать, все они были бы легко взаимозаменяемы.

Но этого не происходит, потому что функция языка — не обозначение уже готовой мысли, а сотворение мысли через преобразование первоначальных доязычных элементов. При этом представители разных народов посредством национальных языков формируют мысль своим, отличным от других народов, способом.

Развивая свои положения, Потебня пришел к ряду важных заключений: утрата народом своего языка равносильна его денационализации; представители разных национальностей не всегда могут достигнуть адекватного взаимопонимания, так как существуют специфические особенности и механизмы межэтнического общения, поэтому важно учитывать мышление всех общающихся сторон; культура и образование развивают и закрепляют этноспецифические характеристики представителей тех или иных народов, а не нивелируют их.

Вклад в развитие экспериментальной социальной психологии внес Владимир Михайлович Бехтерев (1857–1927) — русский физиолог, психиатр и психолог (основал первую в России экспериментально-психологическую лабораторию, а затем психоневрологический

институт) Бехтеревым было установлено, что группа способствует изменению отношений к проступку, позволяет выдержать более сильные раздражители. В ходе экспериментов изучались половые, возрастные, образовательные, природные различия протекания психических процессов в условиях групповой деятельности. Бехтерев провозгласил объективные методы единственно возможными при изучении психики и явлений социальной психологии. Он рассматривал групповую психику как совокупность «сочетательных рефлексов», проводил анализ роли внушения в общественной жизни, дал характеристику различных социальных групп, представил оригинальную классификацию коллективов в книге «Коллективная рефлексология» (1921). Данная работа может рассматриваться как первый учебник социальной психологии в России. Бехтереву принадлежит развернутое определение предмета социальной психологии. Таким предметом является «изучение психологической деятельности собраний и сборищ, составляемых из массы лиц, проявляющих свою нервно-психическую деятельность как целое. Благодаря общению людей на митинге или в правительственном собрании — везде проявляется общее настроение, соборное умственное творчество и коллективные действия многих лиц, связанных друг с другом теми или другими условиями». Бехтерев выделил системообразующий признак коллектива — общность интересов и задач, побуждающих коллектив к единству действий. Ученый фактически ввел в психологию понятия индивида, индивидуальности, личности, считая, «что индивид — это биологическая основа, над которой надстраивается социальная сфера личности». Доказывая, что развитие личности невозможно без коллектива, Бехтерев вместе с тем подчеркивал, что влияние коллектива не всегда благотворно, ибо любой коллектив нивелирует личность, стараясь сделать ее шаблоном выразителем своей среды. Обычай и общественные стереотипы ограничивают личность и ее деятельность, лишая ее возможности свободно проявлять свои потребности. Личная свобода и общественная необходимость, индивидуализация и социализация — две стороны общественного процесса, идущего по пути социальной эволюции.

Особое место в построении марксистской социальной психологии занимали труды Георгия Валентиновича Плеханова (1856–1918). Плеханов дал с позиций исторического материализма определение понятия «общественная психология» — это конкретно-историческое и классовое явление, социально обусловленное общественное сознание.

Особое значение для отечественной социальной психологии имели работы Льва Семеновича Выготского (1896–1934). Ему принадлежит создание *культурно-исторической теории развития пси-*

хихи Культура создает особые формы поведения, видоизменяет деятельность психической функции. Выготский доказал, что высшие психические функции (произвольное внимание, память, абстрактно-логическое мышление, воля) являются социально обусловленными. Их нельзя рассматривать в качестве результата деятельности мозга, для понимания их природы необходимо выйти за пределы организма и искать причины их развития в жизни общества.

В истории советской психологии можно выделить два этапа дискуссии о предмете: 1920-е гг. и конец 1950-х – начало 1960-х гг.

Причинами дискуссии в 1920-х гг. стали: 1) жизнь в условиях послереволюционного общества выдвинула задачу разработки социально-психологической проблематики; 2) идейная борьба между материалистической и идеалистической психологией захватила и область социально-психологического знания. Советский ученый Георгий Иванович Челпанов предложил разделить психологию на две части: социальную (должна разрабатываться в рамках марксизма) и собственно психологию (должна оставаться эмпирической наукой, не зависимой от мировоззрения вообще и от марксизма в частности). Нацеленность этого утверждения на признание права социальной психологии на самостоятельное существование ценой отлучения другой части психологии от марксистской философии вызвала дискуссию. В.А. Артемов считал, что, коль скоро вся психология будет опираться на философию марксизма, на идею социальной детерминации психики, она в целом становится «социальной». К.Н. Корнилов говорил о важности сохранения единства психологии в рамках реактологии путем распространения на поведение человека принципа коллективных реакций; такая позиция отрицала необходимость «особой социальной психологии». П.П. Блонский придерживался мнения, что социальная психология отождествляется с признанием социальной обусловленности психики, что также не требует «отдельной» научной дисциплины.

Особое место в этой дискуссии занимали взгляды Бехтерева: он развивал свои идеи о «коллективной рефлексологии», в предмет которой включались: поведение коллективов, личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов. Коллективная рефлексология предлагалась Бехтеревым как преодоление субъективистской социальной психологии (все проблемы коллективов толковались как соотношение внешних влияний с двигательными и мимико-соматическими реакциями их членов). Бехтерев считал, что обеспечение социально-психологического подхода возможно на основе соединения принципов рефлексологии (механизмы объединения людей в кол-

лективы) и социологии (особенности коллективов и их отношения с обществом)

Разрозненность системы марксистской социальной психологии в 1920-е гг. обусловлена отсутствием четкости в понимании предмета данной науки. Происходит отождествление ее, с одной стороны, с учением о социальной детерминации психических процессов и исследованием особого класса явлений, связанных с коллективом и порожденных совместной деятельностью людей с другой. Политическая окраска дискуссии (высказывались сомнения в возможности существования социальной психологии в социалистическом обществе) привела к прекращению попыток построения социальной психологии как особой дисциплины на длительный срок.

В 1936 году постановление ЦК ВКП (б) «О педологических извращениях в системе Наркомпросов» практически приостановило развитие психологии и социальной психологии в советской России. Педология, наука о ребенке, была объявлена антимарксистской и буржуазной наукой о детях. Социальная психология получила статус «одной из ветвей буржуазной психологии.. которая подменяет исторический анализ общественных явлений их психологическим объяснением»

В последующие годы развитие социально-психологических идей в стране прекратилось не полностью. Основным источником и областью применения социальной психологии становятся педагогические исследования. В частности, исследования педагога и писателя Антона Семеновича Макаренко (1888–1939). Им была разработана концепция формирования личности в коллективе. Он исследовал мотивационную сферу личности, механизмы формирования ее общественно ценных качеств. Ему принадлежит одно из определений коллектива, которое стало отправным для разработки социально-психологической проблематики в последующие десятилетия. Коллектив, согласно А.С. Макаренко, это целестремленный комплекс личностей, организованных и обладающих органами управления. Это контактная совокупность, основанная на принципе объединения. Основными признаками коллектива являются: наличие общих целей, служащих на благо общества; совместная деятельность, направленная на достижение этих целей; определенная структура – наличие органов, координирующих деятельность коллектива и представляющих его интересы. В своем развитии коллектив проходит путь от диктаторского требования организатора до свободного требования каждой личности от себя на фоне требований коллектива.

Второй этап дискуссии о предмете социальной психологии начался в 1950-е гг. среди психологов и социологов, в результате чего произошло конструирование социальной психологии как относительно самостоятельной дисциплины, приобретение ею своего места в составе психологической науки и институционализирование ее как психологической дисциплины. В 1959 году в «Вестнике ЛГУ» № 12 выходит статья А.Г. Ковалева «О социальной психологии». В 1962 году организуется первая в стране лаборатория социальной психологии при Ленинградском государственном университете. В 1968 году открывается первая кафедра социальной психологии в том же университете. В 1972 году начинает работать кафедра социальной психологии при МГУ. С 1967 года начинается публикация учебников и учебных пособий по социальной психологии.

Социальная психология стала выступать как пограничная дисциплина между общей психологией и социологией. Социальная психология должна изучать такие психологические образования, как социальные потребности и интересы, сознание и самосознание, социально-психологический климат, общественное мнение, умонастроение, а также такие групповые феномены, как идентификация, адаптация, внушение, подражание, эмоциональное взаимозаражение.

В области методологии разрабатываются концепции Г.М. Андреевой, Б.Д. Парыгиным, Е.В. Шороховой. Исследования групп отражены в работах К.К. Платонова, А.В. Петровского, Л.И. Уланского. Исследования социальной психологии личности связаны с именами Л.И. Божович, К.К. Платонова, В.А. Ядова. Исследованием социальной психологии общения занимались А.А. Бодалев, А.А. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, Б.Д. Парыгин.

В настоящее время социальная психология нашла применение в различных областях общественной жизни: образовании, промышленном производстве, управлении, системе средств массовой коммуникации и рекламе, политике, в области борьбы с противоправным поведением и др.

1.3. Методологические основы и методы социальной психологии

Методология в современной науке представлена тремя разными уровнями научного знания: общая (совокупность общих принципов, способов организации (построения) и стандартов достоверности научного знания); частная (система принципов, постулатов, посылок,

применяемых в конкретной области знания); методологические приемы (множество методик исследования)

Применительно к науке вообще и социальной психологии в частности различают: общую методологию, специально-научную методологию и методологию как совокупность конкретных методических приемов исследования.

Общая методология – общий философский подход, общий способ познания, принимаемый исследователем. В качестве общей методологии могут выступать различные философские системы.

Наиболее широкое распространение среди зарубежных психологов получило такое философское направление, как *позитивизм*. Позитивизм отказывается от решения вопроса, что первично: сознание или материя. Главное, с точки зрения позитивизма, – это опора на научно проверенные факты, установленные в научном исследовании, отказ от фактов, противоречащих друг другу в исследованиях. Практика научного эксперимента возводится позитивизмом на особо высокую ступень.

В отечественной социальной психологии в качестве общей методологии выступала философия *диалектического и исторического материализма* Карла Маркса. В области исторического материализма Маркс разработал учение об общественно-экономических формациях. Основой развития общества является материальное производство (производительные силы и производственные отношения). Изменения в сфере материального производства влекут изменения в идеологической надстройке (в сфере политики, философии, нравственности и т.д.). Положение философии Маркса о том, что бытие и деятельность определяют сознание, обусловило формулирование советским психологом С.Л. Рубинштейном принципа единства сознания и деятельности: «Формируясь в деятельности, психика и сознание в деятельности и проявляются. Деятельность и сознание образуют органическое целое, не тождество, но единство».

Специальная методология – это система принципов (основополагающих идей), применяемых в данной области знаний, это совокупность способов, правил организации, регуляции и построения теоретической и практической деятельности человека, а также учение об этой системе. Специальная методология социальной психологии адаптирует общепсихологические принципы применительно к нуждам социально-психологических исследований.

Социальная психология, принимая методологический принцип деятельности как один из принципов своей специальной методологии, рассматривает: 1) деятельность как способ бытия человека и обще-

ства; именно деятельность производит и изменяет конкретные условия существования общества и каждого человека; в ходе деятельности человек удовлетворяет свои потребности, преобразуя предметный мир и изменяя самого себя; в ходе деятельности происходит развитие человека в качестве личности; 2) совместную социальную деятельность людей, которая порождает особые связи, группы, и уже группа выступает в роли субъекта деятельности, возникают определенные потребности, мотивы, цели, действия группы.

Частная методология представляет совокупность методов, способов, приемов, методик, техник исследования тех явлений, которые составляют предмет и объект анализа данной науки.

К методам исследования относятся: методы сбора информации и методы обработки полученной информации. Методами сбора информации являются наблюдение, изучение документов, анкетирование, интервью, тесты, эксперимент.

Наблюдение является наиболее распространенным методом, с помощью которого изучаются социально-психологические явления и процессы без вмешательства в их течение. Наблюдение предполагает систематичность, целенаправленность, фиксацию результатов.

Метод изучения документов при помощи этого метода возможен анализ продуктов человеческой деятельности (документов, научной, публицистической и художественной литературы). Наиболее продуктивным данный метод становится тогда, когда опирается на методику контент-анализа.

Контент-анализ – метод выявления и оценки специфических характеристик текстов и других носителей информации. Для этого соответственно целям исследования выделяются определенные смысловые единицы содержания и формы информации, затем производится замер частоты и объема упоминаний этих единиц в определенной совокупности текстов или других носителей информации.

Интервью – способ получения социально-психологической информации с помощью устного опроса. Различают два вида интервью: свободное, не регламентированное темой и формой беседы, и стандартизированное, по форме близкое к анкете.

Тест (от англ. *test* – проверка, опыт) – система заданий, позволяющих измерить уровень развития определенного психологического качества личности. В социальной психологии чаще всего используются личностные тесты или групповые. Наиболее широкое распространение среди групповых тестов получил социометрический тест, который позволяет диагностировать уровень взаимных симпатий и антипатий и статусно-ролевые отношения в группе. Тест выступает

как объективное и стандартизированное измерение выборки поведения. Процесс стандартизации – единообразие процедуры проведения и оценки выполнения теста. Объективная оценка психологических тестов предполагает измерение таких характеристик, как валидность, надежность, достоверность, репрезентативность теста. Применение тестов в социальной психологии предполагает необходимость сопоставления их результатов с данными, полученными при помощи других методов.

Эксперимент – один из основных методов социальной психологии. Основная масса эмпирических фактов была получена с помощью эксперимента. По своим разновидностям эксперимент делится на *лабораторный* и *естественный*. В случае проведения **лабораторного эксперимента** действия испытуемых определяются инструкцией, а условия специально моделируются.

Естественный эксперимент проводится в условиях, близких к обычной деятельности испытуемых. При этом они не знают, что участвуют в эксперименте. Естественный эксперимент является промежуточным между наблюдением и лабораторным экспериментом. Психолог может влиять на ситуацию, но в формах, не нарушающих ее естественности для испытуемых. Общим требованием, предъявляемым для естественного и лабораторного экспериментов, является наличие контрольной и экспериментальной групп, чтобы было возможно сравнение полученных данных. Поскольку социальная психология стремится изучать реальные социальные группы, реальную деятельность личности в них, то естественный эксперимент является более перспективным методом.

Применяется многообразие форм **опроса**: интервью, беседа, анкетирование, тестирование, диспуты и обсуждения, опросы общественного мнения средствами массовой информации.

К методам **обработки полученной информации** относятся: факторный и корреляционный анализ, методы моделирования, техники компьютерной обработки полученных данных и другие.

Решение проблемы качества исследовательской информации достигается путем обеспечения принципа репрезентативности и проверки способа получения данных на надежность. Выделяют два вида параметров качества информации для социальной психологии: объективные и субъективные. Достижение надежности информации достигается проверкой на надежность инструмента (методики), посредством которого собираются данные. Выделяют три характеристики надежности: обоснованность (валидность), устойчивость и точность.

Эмпирические характеристики исследуемых социально-психологических явлений подлежат измерению, т.е. происходит приписывание чисел объектам или их свойствам в соответствии с определенными правилами на основе использования определенных шкал. Могут применяться различные типы шкал в исследованиях:

1) шкала наименований, предусматривающая группировку предметов (или свойств) по классам на основании наличия у них общего признака или свойства;

2) шкала порядка, измерение в которой позволяет обнаружить различие в степени наличия признака или свойства;

3) интервальная шкала, предполагающая присвоение чисел объектам, когда равные разности чисел соответствуют равным разностям значений измеряемого признака или свойства объекта;

4) шкала отношений, в которой в дополнение к свойствам интервальной шкалы добавляется произвольность нуля. Ноль в такой шкале означает полное отсутствие измеряемого свойства.

В социальной психологии происходит деление исследований на *фундаментальные* и *прикладные*. Первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, второе — способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований. Прикладные исследования в социальной психологии преобладают, «обгоняют» фундаментальные исследования.

В социальной психологии применяют не только методы исследования, но и **методы воздействия, контроля**.

Социальная психология изучает и использует механизмы воздействия: убеждение, внушение, заражение. Исследует психологическое воздействие, которое оказывают люди друг на друга, соответствующее ему изменение механизмов регуляции поведения и деятельности человека. Возможно использование в качестве средств воздействия вербальной и невербальной информации; вовлечения человека в специально организованную деятельность; регуляции степени и уровня удовлетворения потребности.

Социальная психология также изучает и использует методы и приемы воздействия. Прием воздействия выступает как совокупность средств воздействия и алгоритм их использования. Методы воздействия характеризуются как совокупность приемов, направленных на источники мотивации активности (потребности, интересы, склонности) поведения человека; установки, групповые нормы, самооценку людей; состояния, в которых человек находится и которые изменяют его поведение. Огромное значение для социального психолога имеет

соблюдение этических норм в ходе исследования Руководящий принцип работы социального психолога: «Не навреди!»

Контрольные вопросы

1. Что изучает социальная психология? Каковы ее отрасли?
2. Какие методы используются в социальной психологии?
3. Когда начала развиваться социальная психология за рубежом? Какие первые социально-психологические концепции вы знаете?
4. Как развивалась социальная психология в России?

Тесты

1. Социальная психология это:
 - а) отрасль психологии, которая изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп;
 - б) наука, изучающая особенности поведения и деятельности людей в обществе,
 - в) отрасль социологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактором их включения в социальные группы, и психологические характеристики этих групп
2. Интрадисциплинарный подход стремится отыскать место социальной психологии:
 - а) на границах между родительскими дисциплинами;
 - б) внутри психологии;
 - в) внутри одной из родительских дисциплин
3. Кем была развита методология реактологии
 - а) К Н Корниловым;
 - б) В М Бехтеревым;
 - в) В А Артемовым
4. Кто признавал право социальной психологии на существование целого отлучения от марксистских философских основ другой части психологии в ходе дискуссии о предмете социальной психологии в 1920-е гг
 - а) К Н Корнилов;
 - б) Г И Челпанов;
 - в) В А Артемов
5. Социальная психология отождествляется с признанием социальной обусловленности психики Кому из психологов принадлежит эта точка зрения
 - а) П П Блонскому;

- б) К Н Корнилову;
 - в) В А Артемову
6. Предметом «коллективной рефлексологии» являются
- а) поведение коллективов, поведение личности в коллективе;
 - б) поведение коллективов, поведение личности в коллективе, условия возникновения социальных объединений, особенности их деятельности, взаимоотношения их членов;
 - в) механизмы объединения людей в коллективы, особенности коллективов и их отношения с обществом
7. Авторами теории «психологии народов» являются
- а) М Лацарус и Х Штейнталь;
 - б) В Вундт,
 - в) А А Потебня
8. Что лежит в основе социального поведения согласно теории У Мак-Дугалла
- а) врожденные инстинкты,
 - б) склонности;
 - в) инстинкты и эмоции
9. Какое время считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку
- а) начало XX в ;
 - б) конец XIX в ,
 - в) начало XIX в
10. Что представляет собой скопление людей с точки зрения Г Лебона
- а) массу,
 - б) толпу,
 - в) элиту
11. Согласно теории поля К Левина, поведение есть
- а) соотношение различных силовых полей среды;
 - б) функция состояния личности и среды;
 - в) функция потребностей личности и среды
12. С позиции какой концепции задача социальной психологии «познавать психологически сущность духа народа, открывать законы, по которым протекает духовная деятельность народов»
- а) психологии масс;
 - б) психологии народов;
 - в) теории инстинктов социального поведения

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

2.1. Бихевиоризм

Бихевиоризм определил облик американской психологии XX в. Его основатель, Джон Уотсон (1878–1958), сформулировал кредо бихевиоризма: «Предметом психологии является поведение, а не сознание». Отсюда и название – от английского *behavior* – поведение (бихевиоризм можно перевести как поведенческая психология). Согласно бихевиоризму, анализ поведения должен носить строго объективный характер и ограничиваться внешне наблюдаемыми реакциями (все, что не поддается объективной регистрации, не подлежит изучению, т.е. мысли, сознание человека не подлежат изучению, их нельзя измерить, регистрировать). Все, что происходит внутри человека, изучить невозможно, т.е. по сути человек представляет собой «черный ящик». Объективно изучать, регистрировать можно только реакции, внешние действия человека и те стимулы, ситуации, которые эти реакции обуславливают. И задача психологии заключается в том, чтобы по реакции определять вероятный стимул, а по стимулу предсказывать определенную реакцию.

Бихевиоризм выступает как направление в психологии, выдвинувшее требование изучения психики объективными методами. Единица изучаемого предмета поведения – связь (сочетание) между определенным стимулом и реакцией, закрепляющаяся в опыте как навык. Бихевиоризм сформулировал представление о развитии человека как накопление опыта реагирования на стимулы, закрепление полезных реакций. С позиции бихевиоризма, личность – совокупность реакций, которыми обладает индивид (навыки, сознательно регулируемые инстинкты, социализованные эмоции, пластичность для образования новых навыков, способность удержания и сохранения

навыков) для приспособления к среде, т.е. личность — организованная и относительно устойчивая система навыков. Навыки составляют основу относительно устойчивого поведения; навыки приспособлены к жизненным ситуациям; изменение ситуации ведет к формированию новых навыков.

В частности, американский ученый К. Халл — приверженец идей бихевиоризма, рассматривал личность человека как совокупность привычек, т.е. связей стимулов и реакций. Человек от рождения обладает набором драйвов (жажда, голод, боль, ориентировочный рефлекс). Эти драйвы при определенной интенсивности запускают соответствующее им поведение (инструментальное). Если это поведение протекает в определенных условиях, то эти условия могут приобретать характер вторичного драйва, наличие которого становится необходимым для удовлетворения потребности.

2.1.1. Радикальный бихевиоризм Б. Скиннера и концепция поведенческой технологии

Беррес Фредерик Скиннер (1904–1990) выдвинул теорию *оперантного бихевиоризма*. Основываясь на экспериментальных исследованиях и теоретическом анализе поведения животных, Скиннер формулирует положение о трех видах поведения: безусловно-рефлекторном, условно-рефлекторном и оперантном. Последнее и составляет специфику учения Скиннера. Безусловно-рефлекторный и условно-рефлекторный виды поведения вызываются стимулами (*S*) и называются респондентным, отвечающим поведением. Это реакция обусловливания типа *S*. Они составляют определенную часть репертуара поведения, но только ими не обеспечивается адаптация к реальной среде обитания. Реально процесс приспособления строится на основе активных проб — воздействий животного на окружающий мир. Некоторые из них случайно могут приводить к полезному результату, который в силу этого закрепляется. Такие реакции (*R*), которые не вызываются стимулом, а выделяются («испускаются») организмом, некоторые из которых оказываются правильными и подкрепляются, Скиннер назвал оперантными. Это реакции типа *R*.

Оперантное поведение предполагает, что организм активно воздействует на окружение, и в зависимости от последствий результатов этих активных действий они (реакции) закрепляются или отвергаются. Личность, по определению Скиннера, есть набор поведенческих шаблонов. Различные ситуации вызывают разную реакцию. Реакция же человека зависит исключительно от предыдущего опыта и генетической истории.

Катание на роликовой доске, игра на фортепиано, обучение письму — все это примеры оперантных реакций человека, контролируемые результатами, следующими за соответствующим поведением. Если последствия благоприятны для организма, тогда вероятность повторения оперантной реакции усиливается. С точки зрения Скиннера, «наказание — довольно спорный способ отучить от нежелательного поведения, поскольку поведение, за которым следуют неприятные последствия, нигде не исчезает, оно лишь видоизменяется самым неожиданным образом. Человек в случае штрафа вынужден искать иные формы поведения, чтобы избежать штрафа. Часто оказывается так, что эти новые формы бывают еще менее желательными, чем те, которые вызвали наказание». Главным средством формирования нового поведения выступает *подкрепление*. Скиннер выделял «первичные подкрепления» (пища, вода, физический комфорт, секс) и вторичные, или условные подкрепления (деньги, внимание, хорошие оценки, привязанность и т.п.). Вторичные подкрепления генерализуются, объединяются со многими первичными подкреплениями. Например, деньги являются средством для получения множества удовольствий, или еще более сильным генерализованным условным подкреплением является социальное одобрение, ради социального одобрения со стороны родителей, окружающих людей человек стремится хорошо себя вести, соблюдать социальные нормы, хорошо учиться, делать карьеру, красиво выглядеть и т.п.

Скиннер выступал против использования наказания для контроля поведения, так как считал, что болевое наказание вызывает отрицательные эмоциональные и социальные побочные эффекты (страх, тревогу, антисоциальные действия, ложь, потерю самоуважения и уверенности) и лишь временно подавляет нежелательное поведение, которое вновь проявится там, где отсутствует тот, кто может наказать, если уменьшится вероятность наказания. Предложенный им метод успешного приближения или формирования поведения заключается в положительном подкреплении того поведения, которое наиболее близко к желаемому оперантному поведению. К нему приближаются шаг за шагом, поэтому одна реакция закрепляется, а затем заменяется другой, более близкой к желаемому поведению (так формируются речь, трудовые навыки и т.п.).

На основе результатов научения у животных возник скиннеровский вариант программированного обучения. Его принципиальная ограниченность состоит в сведении обучения к набору внешних актов поведения и подкреплению правильных из них. При этом игнорируется внутренняя познавательная деятельность учащихся, и как след-

ствие этого — обучение как сознательный процесс исчезает. Биологизаторский подход к человеку, характерный для бихевиоризма в целом, где нет принципиального различия между человеком и животным, достигает у Скиннера своих пределов. Вся культура — литература, живопись и т.д. — оказываются в его трактовке «хитроумно придуманными подкреплениями».

Для разрешения социальных проблем современного общества Скиннер выдвинул задачу создания технологии поведения. Технология поведения призвана осуществлять контроль одних людей над другими. Поскольку намерения, желания, самосознание человека не принимаются во внимание в бихевиоризме, средством управления поведением не является обращение к сознанию людей. Таким средством выступает контроль режима подкреплений, позволяющий манипулировать людьми.

Чтобы эффективнее управлять поведением человека, необходимо учитывать, какое подкрепление является для человека наиболее важным, значимым, ценным в данный момент (закон субъективной ценности подкрепления), и, предоставляя это субъективно ценное подкрепление в случае правильного поведения человека или угрожая лишить человека этой субъективной ценности в случае его неправильного поведения, будет возможно с высокой вероятностью управлять его поведением.

Скиннер сформулировал *закон оперантного обусловливания* поведение живых существ полностью определяется последствиями, к которым оно приводит. В зависимости от того, будут ли эти последствия приятными, безразличными или неприятными, живой организм проявит тенденцию повторять данный поведенческий акт, не придавать ему никакого значения или же избегать его повторения в дальнейшем.

Человек способен предвидеть возможные последствия своего поведения и избегать тех действий и ситуаций, которые могут привести к негативным для него последствиям. Человек субъективно оценивает вероятность наступления тех или иных последствий; чем выше субъективная вероятность наступления негативных последствий, тем сильнее это влияет на поведение человека (закон субъективной оценки вероятности последствий). Один из способов воздействия на поведение человека — «нагнетание обстановки», «запугивание», «преувеличение вероятности негативных последствий». Если человеку кажется, что вероятность негативных последствий после какой-либо его реакции незначительна, то он готов «рискнуть» и совершить данную реакцию.

Таким образом, с позиции бихевиоризма, человек — своеобразный биоробот, поведением которого можно управлять, формируя и закрепляя определенные реакции (без учета сознания и мнения человека) за счет внешних воздействий: изменяя стимулы, подкрепления, вероятность наступления последствий, давая внешние образцы поведения для подражания. Свободы не существует, люди абсолютно зависимы от прошлого опыта, от внешней среды, от стимулов и подкреплений. Никто не имеет свободы выбора собственного поведения. Поведение формируется внешними подкреплениями, опытом прошлого научения. Люди отличаются друг от друга не благодаря своим уникальным генетическим особенностям, а тем, что имеют различное окружение. Различие среды является основной причиной индивидуальных различий. Поведение человека может меняться в течение жизни под воздействием меняющегося окружения. Жизненные кризисы возникают тогда, когда окружение меняется и привычные реакции человека становятся неадекватными, не получают положительного подкрепления.

В середине XX в. отчетливо выделились две тенденции в изучении социально-психологических явлений: радикальные концепции (подход Скиннера и его последователей) и медиаторные (концепции Н. Миллера, Д. Долларда, А. Бандуры, Р. Уолтерса и др.)

2.1.2. Теории научения в контексте социально-психологических исследований бихевиористов

Нил Миллер и Джон Доллард первыми в бихевиористской ориентации попытались заложить основы теории социального научения. Они сформулировали четыре фундаментальных фактора всякого научения: драйв, сигнал, реакция, вознаграждение. Миллер и Доллард первыми стали проводить исследования, испытуемыми в которых выступили люди. Строгая процедура практиковавшегося ими лабораторного эксперимента гарантировала объективность полученных данных.

Теория социального научения показывает, что награда и наказание недостаточны, чтобы научить новому поведению. Научение через имитацию, подражание, идентификацию — важнейшая форма научения. Идентификация — процесс, в котором личность заимствует мысли, чувства и действия от другой личности, выступающей в качестве модели.

Механизмы подражания и копирования в социальной среде, с одной стороны, поддерживают постоянство, с другой стороны — способствуют изменению среды за счет появления новых, часто встречающихся форм поведения (феномен моды). Копироваться может любое

воспринятое, доступное и привлекательное поведение. Агрессивное поведение копируется даже успешнее, чем социально полезное. Большую роль в механизмах обучения новому поведению играют средства массовой информации. Механизмы копирования используются в рекламных и коммерческих целях, реже в образовательных.

Миллер и Доллард на экспериментальной основе изучали проблемы агрессии и подражания как важного механизма социально-психологического взаимодействия. Доллардом была разработана *теория фрустрации*. Фрустрация — нарушение поведения, вызванное невозможностью справиться с трудностями. Согласно теории ученого, сдерживание слабых проявлений агрессивности, которые являются результатом прошлых фрустраций, может привести к агрессивности в зрелом возрасте.

Согласно бихевиористской концепции, аномальное поведение есть результат научения, т.е. внешние факторы окружения, воспитания вызывают аномальное поведение. Сутью бихевиориальной терапии является устранение неадекватных реакций человека и формирование более адекватных (не вникая в причины, которые вызывали эти неадекватные реакции, не интересуясь мнением, мыслями человека).

Интересны также взгляды американского ученого Г. Олпорта, который одним из первых распространил принципы бихевиоризма на социально-психологические явления, в том числе относительно изучения явления научения. Согласно мнению этого ученого, социальными стимулами при взаимодействии людей являются речь, жесты, мимика, действия, соматические реакции. А в качестве социальных реакций выступают подражание, симпатии, заразительность реакций в толпе, выполняемая совместно работа.

В последние десятилетия XX в. на базе идей классического бихевиоризма сформировалось социально-когнитивное направление. Его представители Альберт Бандура и Джулиан Роттер показали, что хотя на поведение человека влияет социальное окружение, но люди также играют активную роль в создании социальной окружающей среды.

Согласно теории социального научения Д. Роттера, социальное поведение можно описать с помощью следующих утверждений: 1) поведенческий потенциал — каждый человек обладает определенным набором действий, поведенческих реакций, сформировавшихся в течение жизни; 2) на поведение человека влияет его ожидание, его субъективная вероятность, с какой, по мнению человека, определенное подкрепление будет после определенного поведения в определенной ситуации (если человек считает, что существует высокая вероятность

того или иного подкрепления в данной ситуации, он более быстро усваивает требуемое поведение, соответствующее ситуации и подкреплению); 3) на поведение человека влияет характер подкрепления, его ценность для человека (разные люди ценят и предпочитают разные подкрепления: кто-то более ценит похвалу, уважение со стороны других, кто-то — деньги, а кто-то более чувствителен к наказанию и т.п.); 4) на поведение человека влияет тип его личности, его «люкс» контроля — экстернальный либо интернальный — чувствует ли человек себя «пешкой» либо считает, что достижение его целей зависит только от его собственных усилий. Экстерналы приписывают ответственность за все происходящие с ними события на других людей и внешние обстоятельства. Интерналы считают себя ответственными за все хорошие и плохие события их жизни. Легче поддаются влиянию и внешнему управлению экстерналы, их поведение легче программируется изменением внешних воздействий, ситуаций, стимулов и подкреплений, поскольку они изначально больше зависят от внешних обстоятельств.

Поведенческий потенциал, по мнению Роттера, включает пять основных блоков поведенческих реакций, «техник существования»: 1) поведенческие реакции, направленные на достижение успеха, результата, служат основанием социального признания; 2) поведенческие реакции приспособления, адаптации — это техники согласования с требованиями других людей, общественных норм и т.п.; 3) защитные поведенческие реакции — используются в ситуациях, требования которых превышают возможности человека в данный момент (это такие реакции, как отрицание, подавление желаний, обесценивание, затуманивание и т.п.); 4) техники избегания поведенческие реакции, направленные на «выход из поля напряжения», уход, бегство, отдых и т.п.; 5) агрессивные поведенческие реакции — это может быть и реальная физическая агрессия, и символические формы агрессии: ирония, критика другого, насмешка, интриги, направленные против интересов другого человека и т.п.

Социобихевиориальный подход А. Бандуры выступает против характерных для бихевиоризма произвольных экстраполяций данных из мира животных на человеческий социальный мир.

Люди — это активные участники событий, влияющих на их жизнь, и не только научение происходит посредством прямого опыта и внешних подкреплений, внешних событий, но и поведение человека может формироваться через наблюдение или на основе примеров. Люди могут учиться, наблюдая или читая, или слыша о поведении других людей. Человек наблюдает, что делают другие, а затем повто-

ряет эти действия, т.е. научение происходит через наблюдение или пример. Бандура считал, что люди копируют то, что видят вокруг себя. Поведение из окружения ребенка, подростка, взрослого человека выступает в качестве модели для подражания и копирования. Выучивание нового поведения зависит от поведения окружающих человека людей, от социальной среды.

В схему «стимул — реакция», используемую бихевиористами для описания поведения человека, Бандура включил четыре промежуточных процесса, с помощью которых попытался объяснить, как подражание приводит к формированию новой реакции:

1) внимание ребенка к действию модели-образца для подражания. Требования к модели — ясность, различимость, эмоциональная привлекательность, функциональное значение;

2) память, сохраняющая информацию о воздействиях модели;

3) наличие у ребенка необходимых сенсорных возможностей и двигательных навыков, позволяющих воспроизвести то, что он воспринимает у модели подражания;

4) мотивация, определяющая желание ребенка выполнить то, что он видит у модели подражания.

Люди формируют образ определенной поведенческой реакции через наблюдение поведения модели, и далее эта закодированная информация служит ориентиром в их действиях. Поведение модели сохраняется в памяти человека благодаря образному кодированию (мысленные визуальные образы) и вербальному кодированию (наблюдая модель, человек может повторять про себя, что она делает). Люди могут получить пользу от наблюдения успехов и поражений других так же, как из своего непосредственного опыта. Наблюдаемые или косвенные последствия чужих действий (наказания или поощрения) часто могут играть важную роль в регуляции нашего поведения. Косвенное подкрепление происходит, когда наблюдатель видит действие модели с последующим результатом: косвенное позитивное подкрепление (наблюдатели затем ведут себя так же, как наблюдаемые ранее модели, потому что модели достигли успеха, получили положительное подкрепление); косвенное наказание (наблюдатель видел, что модель была наказана после своих действий, в результате и наблюдатель склонен не повторять таких действий).

Ребенок в раннем детстве ощущает, что его личное благополучие зависит от его готовности вести себя так, как от него ожидают другие. Ребенок начинает осваивать действия, которые приносят удовлетворение для него и удовлетворяют его родителей (Р. Сирс), обучается действовать «как другие».

В своей социально-когнитивной теории Бандура отмечает, что человек способен представить символически и осознать последствия, исход своих действий, заранее предпринимать необходимые меры предосторожности, сформировать образы желаемых будущих результатов и бихевиоральные стратегии, направленные на то, чтобы достичь желаемых результатов (способность человека к саморегуляции, к научению через наблюдение и моделирование).

Альберт Бандура показал, что новое поведение может возникнуть и как результат вербального (словесного) инструктирования. Научение с помощью вербальных инструкций — исключительно человеческое приобретение, следствие социальной жизни людей

Люди способны сами оценивать свое поведение и поощрять или критиковать или наказывать себя (Бандура назвал этот процесс самоподкреплением, т.е. люди награждают себя поощрениями, над которыми они имеют власть, всякий раз, когда достигают установленной ими самими нормы поведения).

В 1990-е годы Бандура ввел в свою теорию понятие «самоэффективность». Люди способны осознавать и оценивать уровень своих способностей, выстраивать успешное поведение, соответствующее специфической задаче или ситуации, оценивать свою эффективность. Люди, осознающие свою самоэффективность, прилагают больше усилий для выполнения сложных дел, чем люди, сомневающиеся в своих возможностях. Активно осваиваемые знания, действия, прошлый опыт успехов являются мощным источником самоэффективности. Также человек может вербально убедить себя, что он обладает необходимыми способностями и умениями для успешного достижения цели, и тем самым поднять свою самоэффективность. Люди с большей вероятностью добиваются успеха, если они не напряжены и эмоционально спокойны, т.е. эмоциональное состояние влияет на самоэффективность.

В рамках бихевиористской концепции были созданы различные методики обучения различному поведению. Например, бихевиоральная методика обучения навыкам общения и уверенности включает в себя следующие методы:

- метод самоконтроля (человек ежедневно в журнале-дневнике записывает все случаи «неадекватного» общения — тревоги, фрустрации, избегания, бестактности и т.п.);

- метод «предъявления модели и метод «репетиции» (человеку дается инструкция и демонстрируется модель эффективного общения в ролевых ситуациях, клиент репетирует нужное поведение, получает обратную связь о своем исполнении, новые инструкции и упражнения);

- «проигрывание реальных ситуаций», апробация новых навыков общения в реальной жизни («домашние задания»), разбор результатов домашних заданий, корректировка навыков и реакций;

- метод «самоконтроля».

Для преодоления страхов, агрессивности и т.п. бихевиористами был разработан метод биологической обратной связи: человек по приборам отслеживает, как изменяется частота его сердечных сокращений, дыхания, мышечное напряжение, электромагнитная активность мозга и т.п. в ситуации, когда он испытывает страх или агрессию, или вспоминает о тех ситуациях, в которых он переживал эти эмоции, и старается уменьшить свое мышечное напряжение, успокоить ритм дыхания, биотоки, нормализовать свое эмоциональное состояние, отслеживая по приборам, по интенсивности звукового сигнала, насколько ему это удается.

Кроме процесса научения, бихевиористы изучали и социализацию детей, приобретение ими социального опыта и норм поведения того социального круга, к которому они принадлежат. Джордж Мид, американский ученый, является автором концепции, названной *социальным бихевиоризмом*. Мид полагал, что личность ребенка формируется в процессе его взаимодействия с другими людьми, в процессе выполнения различных социальных ролей. Личность ребенка является объединением различных ролей, которые он на себя примеряет. Большое значение как в формировании, так и в осознании этих ролей имеет игра. В зависимости от ожидания и от прошлого опыта (наблюдений за родителями, знакомыми) дети по-разному играют одни и те же роли.

Американский психолог Мартин Селигман разработал *теорию выученной беспомощности*. Беспомощность вызывают не сами по себе неприятные события, а опыт их неконтролируемости. Живое существо становится беспомощным в том случае, если оно привыкает к тому, что от его поведения ничего не зависит в случае, когда невозможно влиять на возникновение неприятных ситуаций. Было также выявлено, что беспомощности человек может научиться, если просто наблюдает за беспомощностью других.

Эксперименты Эллен Лангер с людьми преклонного возраста в частной лечебнице расширили представление об этом феномене. Участникам исследования давались различные инструкции, согласно которым получалось, что обитатели одного из этажей дома престарелых могли распоряжаться своей жизнью, делать собственные выборы меню, кино, цветов и т.п., а на другом этаже люди получали то же самое, но без возможности влиять на свой выбор. Через восемнадцать месяцев установили, что группа с правом выбора оказалась более ак-

тивной и счастливой, и в этой группе умерло меньше людей по старости, чем в другой. Таким образом, было сделано предположение о том, что возможность выбора и контроля ситуации продлевают жизнь, а беспомощность убивает.

2.1.3. Теория социального обмена Д. Хоманса

Теория обмена рассматривает социальное поведение как взаимодействие людей, находящихся в непрерывных процессах материального и нематериального обмена друг с другом, которые могут быть объяснены положениями, основанными на психологическом бихевиоризме. Согласно бихевиоризму, поведение человека подчинено основному правилу: чем чаще социальное действие человека вознаграждается, тем чаще он стремится производить это действие. Если человек ожидает положительный, нужный для него результат от взаимодействия с другим человеком, если собеседник может дать и дает ожидаемое, то контакт продолжается. Если человек понимает, что не получит ожидаемого, то контакт прекращается. Контакт — это благо, но он сопровождается определенными издержками: сколько сил надо потратить, какой урон можно понести. Отношения только тогда стабильны, когда у человека есть уверенность в том, что объем положительного от контакта выше, чем те издержки, которые он может понести. То есть человек руководствуется «максимализацией выигрыша» (Д. Тибо, Г. Келли). Причем человеку желательно быть убежденным, что «другой человек из пользы, которую он приносит вам, не извлечет выгоды больше, чем ваша» (М. Дойч).

Теория элементарного социального поведения американского исследователя Д. Хоманса наиболее близка к позиции Тибо и Келли. Хоманс проявляет внимание к взаимному обмену вознаграждениями (позитивными подкреплениями) и издержками (негативными подкреплениями), которые имеют место в диадическом контакте лицом к лицу. Прямой и непосредственный обмен между участниками взаимодействия вознаграждениями и наказаниями выступает как сущность «элементарного социального поведения». Интересно представление Хомансом человеческого поведения как «функции его платежей».

Другими положениями теории обмена являются:

- представление о ценности желаемого: чем более ценно для личности достижение определенного результата, тем больше она будет стремиться произвести действие, направленное на его достижение;
- представление о «насыщении голоданием»: чем чаще в прошлом человек получал некое вознаграждение, тем менее ценным будет для него повторение подобной награды;

■ представление об «агрессии — одобрении» — если человек не получает вознаграждения, на которое он рассчитывал, или получает наказание, которого он не предполагал, то он стремится продемонстрировать агрессивное поведение, и результаты такого поведения становятся для него более ценными.

Эти положения, как считал Хоманс, объясняют, почему человек действует так или иначе в любой ситуации, а также могут объяснить все социальные процессы. Таким образом, социальная связь устанавливается и поддерживается: 1) если она соответствует личностной целесообразности, плата не превышает вознаграждения; 2) если достигнута взаимная согласованность и единство критериев платы и вознаграждения всех участников социального взаимодействия; 3) если достигнуто равновесие вознаграждений, взаимная эффективность связи. Если одна из сторон ущемлена, она будет стремиться пересмотреть эти связи, по-новому их отрегулировать, возникает основа для конфликта

Но указанные положения хорошо объясняют поведение людей (социальный обмен) только тогда, когда взаимодействие людей оказывается взаимовыгодным и симметричным и этой теорией трудно было объяснить феномены власти, насилия, социального неравенства. Для объяснения несимметричных отношений Хоманс выдвигает принцип наименьшего интереса, состоящий в том, что лицо, имеющее наименьшую заинтересованность в продолжении социальной ситуации обмена, обладает большей способностью диктовать условия обмена другим участникам ситуации. Результатом этого становится появление власти, поскольку «один человек имеет большую способность вознаградить других в обмене, чем другие могут вознаградить его». Поэтому любые властные отношения, даже насильственные, являются, по мнению Хоманса, случаями несимметричного обмена. Для объяснения социальной стратификации ученый использует принцип дистрибутивной справедливости, согласно которому любое отношение обмена стремится к тому, чтобы награды участников были пропорциональны их затратам, что неизбежно порождает дифференциацию людей, следовательно, социальное неравенство естественно, справедливо, закономерно, поскольку отражает пропорции личных вкладов людей в общественное целое. Властные отношения возникают как частные случаи социального обмена, когда один из участников процесса обмена обладает монопольным правом на некое вознаграждение (материальное или нематериальное), которое остальные участники стремятся заполучить. В этом случае такой участник будет стараться как можно выгоднее обменять имеющуюся у него награду,

навязывая свою волю другим участникам, что, в конце концов, приводит к образованию системы рангов, социальных статусов социальной стратификации. Но чтобы утвердиться, власть должна быть санкционирована остальными участниками обмена, легитимирована на основе норм и ценностей, основанных на определенной системе культуры.

2.2. Психоаналитическая интерпретация социально-психологических феноменов

2.2.1. Фрейдизм

Согласно идеям Зигмунда Фрейда — основателя психоанализа (1856–1939), в структуре психики человека существуют три уровня: 1) бессознательная психика «ОНО» или «ИД», данная человеку от рождения, где сосредоточены врожденные инстинкты, обеспечивающие биологическое выживание человека; 2) уровень сознания «Я», или «ЭГО», который формируется у ребенка только под влиянием взаимодействия с людьми в обществе и развивается в течение его жизни в обществе; 3) уровень «Сверх-Я», или «Супер-ЭГО» (уровень совести), который формируется у ребенка в процессе преодоления им Эдипова комплекса в раннем возрасте (четыре–шесть лет) и усвоения моральных, нравственных основ. Эдипов комплекс — противоречивое психологическое состояние ребенка в возрасте трех–пяти лет, заключающееся в повышенной привязанности, любви и сексуальном влечении ребенка к родителю противоположного пола и скрытой враждебности, ревности к родителю своего пола. То есть мальчик, например, испытывает влечение к матери, воспринимая отца как соперника, вызывающего одновременно и ненависть, и страх, и восхищение, мальчик хочет походить на отца, но и хочет смерти ему и потому испытывает чувство виновности, боится отца. Боясь наказания, ребенок преодолевает сексуальное влечение к матери, преодолевает Эдипов комплекс (к пяти–шести годам), и у него формируется уровень «Сверх-Я», совесть. В случае чрезмерной любви, опеки мальчика со стороны матери в случае неполной семьи либо в случае холодности, отчужденности матери мальчик испытывает затруднения в преодолении Эдипова комплекса, в результате чего в дальнейшей его взрослой жизни могут проявляться некоторые психологические трудности (синдром «маменькиного сынка», повышенная зависимость мальчика от матери, в результате чего мужчина может испытывать трудности в создании собственной семьи, построении отношений с женщинами) или даже отклонения (синдром «Дон-Жуана», склонность к гомосексуализму, склонность к инцесту).

Психоаналитическая концепция развития Фрейда отмечает, что всякий человек рождается с врожденными сексуальными инстинктами, это внутренняя психическая инстанция — «ОНО» является наследственным фактором развития, а влияние внешней среды, общества обуславливают возникновение сознания и «Сверх-Я». На «Я» давят «ОНО» и «Сверх-Я», давят наследственность и внешняя среда, причем средовые влияния вытесняют сексуальные влечения — они находятся с ними в антагонистических, противоречивых отношениях. А общество выступает как источник всевозможных травм

«Сверх-Я», или «Супер-ЭГО» содержит систему ценностей и норм, совместимых с теми, которые приняты в окружении человека, позволяют ему различать, что хорошо и что плохо, что нравственно и безнравственно. Фрейд разделил «Супер-ЭГО» на две подсистемы: совесть и «ЭГО-идеал». Совесть включает в себя способность к критической самооценке, наличие моральных запретов и возникновение чувства вины у человека, когда он не сделал того, что должен был сделать. «ЭГО-идеал» формируется из того, что одобряют и высоко ценят родители и сам человек, он ведет человека к установлению для себя высоких стандартов. «Супер-ЭГО» считается полностью сформировавшимся, когда родительский контроль заменяется самоконтролем.

Фрейд рассматривал семью как исходную модель общества. В семье складываются межличностные отношения («ребенок — мать», «ребенок — отец», «ребенок — другой ребенок»), которые являются формообразующими для будущих социальных отношений. Формирование социальных отношений в обществе зависит, по Фрейду, от отношений ребенка с матерью и отцом. Отношения с матерью составляют модель того, как взрослый человек будет соотносить себя с обществом: мать для ребенка выступает, с одной стороны, как источник всех позитивных эмоций для него, как объект любви, а с другой стороны — мать ограничивает определенные желания ребенка и поэтому может вызывать и враждебные чувства к себе; аналогично и к обществу человек относится амбивалентно: и лояльно, и враждебно.

Отношения ребенка с отцом проецируются в дальнейшем на отношения с лидером, с властью. Люди в трудных ситуациях нуждаются в лидере, как в детстве нуждались в отце, который может и защитить, и руководить, указать, что делать, и наказать. Если в детстве у ребенка преобладали внешне открытые или внутренние конфликтные отношения с родителями, то и во взрослой жизни такой человек будет часто склонен к конфликтным взаимоотношениям с окружающими людьми.

Все проявления человеческой активности (действия, мысли, чувства, стремления) подчиняются мощным бессознательным

инстинктивным силам, в особенности сексуальным и агрессивным инстинктам

Сознание и совесть человека — результат воздействия на ребенка влияния семьи как базового элемента общества, но поведение человека больше подчинено не сознанию, а бессознательным мотивам и силам, сути которых человек никогда не может полностью узнать.

При благоприятных обстоятельствах развитие личности завершается наступлением «психологической зрелости», главными параметрами которой являются способность человека любить другого человека как такового, а не ради удовлетворения собственных сексуальных потребностей и стремление человека проявлять себя в продуктивном труде, в создании чего-то нового и полезного для людей.

Но стадии «психологической зрелости» достигает далеко не каждый человек, многие люди по различным причинам как бы «застревают», фиксируются на предыдущих стадиях. Фиксация представляет собой неспособность продвижения от одной психосексуальной стадии к другой. Она приводит к чрезмерному выражению потребностей, характерных для той стадии, на которой произошла фиксация, к специфическому формированию характера и типа личности, к специфическим проблемам взрослой жизни, т.е. переживания раннего детства играют критическую роль в формировании взрослой личности. Фиксация может происходить как в результате фрустрации (когда психосексуальные потребности ребенка пресекаются родителями и не находят оптимального удовлетворения), так и в результате сверхзаботливости со стороны родителей, когда они не дают ребенку самому управлять собой. Стремление ребенка к удовлетворению своих желаний любой ценой по принципу удовольствия может лежать в основе его асоциального поведения. Лишь когда ребенок способен действовать по принципу реальности, учитывать требования социального окружения, анализировать и контролировать свои намерения и самостоятельно решать, нужно ли то или иное побуждение отклонить или превратить в действие, становится возможным переход к взрослому состоянию. Но следует учитывать, что продвижение к принципу реальности само по себе не гарантирует, что человек будет следовать социальным требованиям.

По мнению Анны Фрейд, дочери З. Фрейда и последовательницы идей своего отца, почти все нормальные элементы детской жизни, например, такие, как жадность, ревность, корысть, толкают ребенка в направлении асоциальности. И с помощью защитных механизмов психики некоторые инстинктивные желания ребенка, не одобряемые в обществе, вытесняются из сознания, другие переходят в свою проти-

воположность (реакционные образования), направляются на другие цели (сублимация), сдвигаются с себя на других людей (проекция) — так сложно и болезненно происходит социализация ребенка, включение его в жизнь общества. Развитие памяти, речи, мышления является необходимым условием для развития личности и социализации ребенка. Так, разумное мышление способствует пониманию взаимосвязи причины и следствия, а приспособление к требованиям общества и окружающего мира перестает быть простым подчинением — оно становится осознанным и адекватным. Становление принципа реальности и развитие мыслительных процессов — необходимые компоненты социализации ребенка

На основе идей Фрейда возникла *теория объектных отношений*, которая показывает, что взаимоотношения ребенка с матерью — первичным объектом — в первые два года его жизни являются решающими для развития личности. Если отношения с матерью нарушаются (по причине болезни матери и ребенка, отдаление матери и т.п.), то происходит разрыв первичных связей, появление агрессии, которая переживается ребенком как угроза его жизни и жизни матери, происходит расщепление «Я-ЭГО» ребенка, расщепление образа матери на позитивную идеализированную часть и негативную враждебную часть, ненавидящую и преследующую. В результате собственное ЭГО ребенка, его первичный объект — мать и отношения между ними оказываются фрагментированными, и в целях защиты ребенок попеременно переходит от одного типа отношений к другому. Подобная двойственность восприятия себя, других людей, своих отношений с ними представляет устойчивый механизм психического развития такого человека и становится психологической почвой для возникновения психических нарушений нарциссического, пограничного и даже психотического уровня

Фрейд полагал, что инстинкт жизни (Эрос) и энергия либидо побуждают людей не только к половой любви, но и к любви к родителям, к людям, к сотрудничеству и объединению с людьми, к единству человечества. Инстинкт смерти (Танатос) порождает агрессивность людей, враждебность между ними, между группами, народами, в силу этого конфликты и войны неизбежны. Поэтому взаимоотношения между людьми включают как элементы сотрудничества, объединения, так и враждебности, агрессивности, но важно не допустить перевеса инстинкта агрессивности, ибо это угрожает существованию человечества

Психоаналитическая теория Фрейда доказывает, что в процессе взаимодействия людей воспроизводится их детский опыт, и люди

невольно применяют те понятия, которые усвоили в раннем детстве. Фрейд считал, что люди образуют социальные группы и остаются в них отчасти потому, что испытывают чувство преданности и покорности лидерам группы, невольно отождествляя их с могущественными личностями, которых в детстве олицетворяли отцы. В таких ситуациях люди как бы регрессируют, возвращаются к более ранней стадии развития. Если взаимодействие людей первоначально является неорганизованным и у них нет четкого плана действий, то это способствует укреплению власти лидера группы.

Социально-психологические взгляды Фрейда наиболее полно сформулированы в таких его работах, как «Тотем и табу», «Групповая психология и анализ ЭГО», «Цивилизация и ее болезни». Теория фрейдизма является на Западе одной из главных философских основ социальной психологии.

Неофрейдисты выдвинули положения о доминирующей роли раннего детства в развитии характера взрослого человека и семейного воспитания для выбора групп и лидеров в обществе: сведение социально-психологических и общественных связей к глубинным, бессознательным процессам; влияние взаимоотношений родителей и детей на модели малых и больших групп и др.; рассмотрение душевных расстройств как нарушений межличностных отношений. Например, в работе под руководством Т. Адорно «Авторитарная личность» использована идея фрейдизма о фатальной предопределенности личности взрослого опытом детства для выявления психологических предпосылок появления фашизма.

Появились теории, непосредственно включающие в орбиту социальной психологии идеи классического фрейдизма, теории групповых процессов Л. Байона, В. Бенниса и Г. Шепарда, Л. Шутца.

Недостатком фрейдизма является преувеличение роли сексуальной сферы в жизни и психике человека; человек понимается в основном как биологическое сексуальное существо, которое находится в состоянии непрерывной тайной борьбы с обществом, заставляющим его подавлять свои сексуальные влечения. Поэтому даже его последователи, неофрейдисты, отталкиваясь от основных постулатов Фрейда о бессознательности, пошли по линии ограничения роли сексуальных влечений в объяснении психики человека. Бессознательное лишь наполнялось новым содержанием: место нереализуемых сексуальных влечений заняли стремление к власти вследствие чувства неполноценности (А. Адлер), коллективное бессознательное («архетипы»), выражаемое в мифологии, религиозной символике, искусстве и передаваемое по наследству (К. Юнг), невозможность достичь гармонии

с социальной структурой общества и вызываемое этим чувство одиночества (Э. Фромм) и другие психоаналитические механизмы отторжения личности от общества

Психоанализ по мере своего развития обогащался новыми идеями и подходами, возникали различные психоаналитические концепции: ЭГО-психология Э. Эриксона; социокультурная теория К. Хорни; теория Э. Фромма; индивидуальная психология А. Адлера; теория Э. Берна; аналитическая психология К. Юнга.

2.2.2. ЭГО-психология и психосоциальная концепция развития личности Э. Эриксона

Опираясь на представления Фрейда о психосексуальном развитии человека, Эрик Эриксон (1902–1994) разработал теорию, в которой акцентируются социальные аспекты этого развития, рассматриваемого как процесс интеграции индивидуальных биологических факторов с факторами воспитания и социокультурного окружения

Стадии развития личности, открытые Фрейдом, не отвергаются Эриксоном, а усложняются и как бы заново осмысливаются с позиции нового исторического времени. Но Эриксон считал, что не столько бессознательное «ОНО», сколько именно сознание «ЭГО» составляет основу поведения и функционирования человека, а направлением развития «ЭГО» является достижение социальной адаптации, причем параллельно идет развитие «ОНО» и инстинктов. Указанный взгляд на природу человека назвали ЭГО-психологией. *Психосоциальная концепция развития личности*, разработанная Эриксоном, показывает тесную связь психики человека и характера общества, в котором он живет.

Развитие «ЭГО» тесно связано с меняющимися особенностями социальных и культурных предписаний и системой ценностей. Сравнение воспитания детей в индейских племенах с воспитанием белых американских детей позволило ему сделать вывод, что в каждой культуре имеется особый стиль воспитания детей, он всегда принимается матерью как единственно правильный. Этот стиль определяется тем, что ожидает от ребенка общество, в котором он живет. Каждой стадии развития человека соответствуют свои, присущие данному обществу ожидания, которые человек может оправдать или не оправдать.

Эриксон ввел в психологию понятие «групповая идентичность». Она формируется с первых дней жизни, ребенок ориентирован на включение в определенную социальную группу, начинает понимать мир, как эта группа. Но постепенно у ребенка формируется и «эгоидентичность», чувство устойчивости и непрерывности своего «Я»,

несмотря на то что происходят многие процессы изменения. Формирование эгоидентичности — длительный процесс, включающий ряд стадий развития личности. Каждая из них характеризуется задачами этого возраста, а задачи выдвигаются обществом. Но решение задач определяется уже достигнутым уровнем психического развития человека и духовной атмосферой общества, в котором человек живет.

По мнению Эриксона, человек на протяжении жизни переживает восемь психосоциальных кризисов, характерных для каждого возраста, благоприятный или неблагоприятный исход которых определяет возможность последующего развития личности.

Первый кризис человек переживает на первом году жизни. Он связан с тем, удовлетворяются или нет основные физиологические потребности ребенка ухаживающим за ним человеком. В первом случае у ребенка развивается чувство глубокого доверия к окружающему его миру, а во втором, наоборот, — недоверие к нему.

Второй кризис связан с первым опытом обучения, особенно с приучением ребенка к чистоплотности (один — три года). Если родители понимают ребенка и помогают ему контролировать естественные отправления, ребенок получает опыт автономии. Напротив, слишком строгий или слишком непоследовательный внешний контроль приводит к развитию у ребенка стыда или сомнений, связанных главным образом со страхом потерять контроль над собственным организмом.

Третий кризис соответствует дошкольному детству (три — семь лет). В этом возрасте происходит самоутверждение ребенка. Игры и планы, которые он постоянно строит и которые ему позволяют осуществить, способствуют развитию у него чувства инициативы. Наоборот, переживание повторных неудач и безответственности может привести его к покорности и формированию чувства вины.

Четвертый кризис происходит в школьном возрасте. В школе ребенок учится работать, готовясь к выполнению будущих задач. В зависимости от царящей в школе атмосферы и принятых методов воспитания у ребенка развивается вкус к работе или же, напротив, чувство неполноценности как в плане использования средств и возможностей, так и в плане собственного статуса среди товарищей.

Пятый кризис переживают подростки обоего пола в поисках идентификаций (усвоения образцов поведения значимых для подростка других людей). Этот процесс предполагает объединение прошлого опыта подростка, его потенциальных возможностей и выборов, которые он должен сделать. Неспособность подростка к идентификации или связанные с ней трудности могут привести к ее «распылению» или же к путанице ролей, которые подросток играет или будет

играть в аффективной, социальной и профессиональной сферах жизни. Эриксон считал подростковый период центральным в формировании психологического и социального благополучия человека.

Шестой кризис свойствен молодым взрослым людям. Он связан с поиском близости с любимым человеком, вместе с которым ему предстоит совершать цикл «работа, рождение детей, отдых», чтобы обеспечить своим детям надлежащее развитие. Отсутствие подобного опыта приводит к изоляции человека и его замыканию на самом себе.

Седьмой кризис переживается человеком в сорокалетнем возрасте. Он характеризуется развитием чувства сохранения рода (генеративности), выражающегося главным образом в «интересе к следующему поколению и его воспитанию». Этот период жизни отличается высокой продуктивностью и созидательностью в самых разных областях. Если, напротив, эволюция супружеской жизни идет иным путем, она может застыть в состоянии псевдоблизости (стагнации), что обрекает супругов на существование лишь для самих себя с риском оскудения межличностных отношений.

Восьмой кризис переживается во время старения. Он знаменует собой завершение прошедшего жизненного пути, а самоощущение зависит от того, как этот путь был пройден. Достижение человеком цельности основывается на подведении им итогов своей прошлой жизни и осознании ее как единого целого, в котором уже ничего нельзя изменить. Если человек не может свести свои прошлые поступки в единое целое, он завершает свою жизнь в страхе перед смертью и в отчаянии от невозможности начать жизнь заново.

Влияние внешних факторов среды (влияние родительского воспитания, культуры и истории) на развитие личности очень велико, хотя развитию личности нет пределов – оно происходит на протяжении всего жизненного цикла: человек решает все новые проблемы, приобретает новые качества «ЭГО» и меняется. Результаты первых четырех стадий психосексуального развития почти полностью обусловлены влиянием окружающей среды, а разрешение последующих кризисов больше зависят от «ЭГО» человека и меньшей степени от внешних факторов.

2.2.3. Социокультурная концепция К. Хорни

Карен Хорни (1885–1952) подчеркивала, что социокультурные условия оказывают сильное влияние на развитие и функционирование человека.

Решающим фактором в развитии ребенка являются социальные отношения между ребенком и родителями. Для детства характер-

ны две потребности: удовлетворение биологических нужд (пища, сон и т.д.) и безопасность. Главной в развитии ребенка является потребность в безопасности – желание быть любимым, желанным и защищенным от опасности или враждебного мира. В удовлетворении этой потребности ребенок полностью зависит от родителей. Если родители проявляют истинную любовь и тепло в отношении ребенка, тем самым удовлетворяется его потребность в безопасности и формируется здоровая личность. Если многие моменты в поведении родителей травмируют потребность ребенка в безопасности (неустойчивое, сумасбродное поведение, насмешки, невыполнение обещаний, чрезмерная опека, оказание явного предпочтения братьям и сестрам ребенка), то весьма вероятно патологическое развитие личности. Основным результатом такого дурного обращения родителей с ребенком является развитие у него базальной враждебности. В этом случае ребенок и зависит от родителей, и испытывает к ним чувства обиды и негодования. Этот конфликт приводит в действие такой защитный психологический механизм, как вытеснение. В результате поведение ребенка, не ощущающего безопасности в родительской семье, направляется чувствами беспомощности, страха, любви и вины, выполняющими роль психологической защиты, цель которой – подавление враждебных чувств по отношению к родителям, чтобы выжить. Эти подавленные чувства враждебности проявляются невольно во всех взаимоотношениях ребенка с другими людьми как в настоящем, так и в будущем. Таким образом, у ребенка проявляется базальная тревога, ощущение одиночества и беспомощности перед лицом потенциально опасного мира. Причиной невротического поведения будут нарушенные отношения между ребенком и родителями. С точки зрения Хорни, выраженная базальная тревога у ребенка ведет к формированию невроза у взрослого.

В случае сформированности базальной тревоги человек следует одной из трех стратегий поведения, призванных ослабить чувство тревоги, в соответствии с этим выделяются следующие типы личности:

1) уступчивый тип ориентируется на людей, проявляет зависимость, нерешительность, беспомощность, думает: «Если я уступлю, меня не тронут»;

2) обособленный тип отстраняется от людей, думает: «Если я отстранюсь, со мной все будет в порядке», говорит: «Мне все равно», ничем и никем не увлекаясь;

3) враждебный тип настроен против людей, для него характерно доминирование, враждебность, эксплуатация, он думает: «У меня есть власть, меня никто не тронет», следует бороться против всех и любую ситуацию оценить с позиции: «Что я буду иметь с этого?» Враждеб-

ный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение всегда нацелено на обретение контроля и власти над другими, на удовлетворение личных желаний и амбиций

Все эти стратегии находятся между собой в состоянии конфликта. Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии сообразно обстоятельствам. А невротик использует только одну из трех стратегий, независимо от того, годится она в данном случае или нет. Если побеждает тенденция «к людям», то формируется мазохистическая установка (склонность к подчинению, готовность жертвовать собственными интересами), при доминировании тенденции «против людей» человек становится садистом (стремление к неограниченной власти, к подавлению людей), при победе тенденции «от людей» развивается либо склонность к отшельничеству, выбору занятий, связанных с уединением, либо развивается человеконенавистничество.

Хорни показала, что современные социально-культурные системы характеризуются мужским доминированием, в результате жизнь большинства женщин основывается на экономической, политической и психосоциальной зависимости от мужчин, женщины не имеют равных прав с мужчинами, поэтому ряд женщин стремятся стать более маскулинными как следствие проявления желания обладать «мужскими» привилегиями: властью, независимостью, успехом, сексуальной свободой и т.п. Ролевой контраст между традиционной ролью жены, матери и новой ролью «деловой, преуспевающей женщины, делающей карьеру» могут обуславливать определенные невротические отклонения в поведении деловых женщин

2.2.4. Классификация социальных характеров

Э. Фромм

Эрих Фромм (1900–1980), анализируя социальные факторы формирования психики, отмечал, что поведение человека может быть понято только в контексте влияния культуры, существующей в данный момент истории. По его мнению, «в социальный характер входит лишь та совокупность черт характера, которая присутствует у большинства членов данной социальной группы и возникла в результате общих для них переживаний и общего образа жизни».

Сам социальный характер формируется всем образом жизни данного общества, но доминантные его черты, в свою очередь, становятся созидательными силами, формирующими социальный процесс. Изменение социальных условий приводит к изменению социального характера, т.е. к появлению новых потребностей, а эти новые потреб-

ности порождают новые идеи. Новые идеи усиливают и укрепляют новый социальный характер и направляют человеческую деятельность в новое русло.

От социального характера следует отличать индивидуальный характер, благодаря которому внутри одной и той же культуры одна личность отличается от другой. Эти отличия частично обусловлены особенностями личностей родителей, психическими и материальными условиями, в которых растет ребенок, а также особенностями темперамента ребенка.

Если характер индивида более или менее совпадает с социальным характером, то доминантные стремления индивида побуждают его делать именно то, что необходимо и желательно в специфических социальных условиях его культуры.

Фромм выделял следующие типы социальных характеров (неплодотворные ориентации):

1) рецептивная структура характера — человеку этого типа представляется, что единственный способ обрести желаемые блага (материальные вещи, любовь, знания, удовольствия) — это получить их из внешнего источника, от других людей, государства, Бога — и ничего от собственной активности. Они нуждаются в людях, которые обеспечат их безопасность, дадут им необходимые блага, поэтому они легко попадают в зависимость к людям, вынуждены соглашаться;

2) эксплуататорская структура характера — люди этого типа считают, что все необходимые блага находятся во внешней среде и ничего нельзя создать самому, но они не верят, что можно получить что-то от других в дар, а считают, что желаемое надо получить силой или хитростью, отнять у других. Каждый человек рассматривается ими как объект эксплуатации и оценивается по его полезности. К людям проявляют цинизм, подозрительность, скрытую или открытую враждебность, зависть и ревность;

3) стяжательская структура характера — люди этого типа не верят, что могут получить из внешнего мира что-то новое, поэтому надо беречь и экономить то, что есть, они проявляют стяжательство, жадность, сверхэкономию и сверхаккуратность к вещам, им свойственны собственничество и ревность к друзьям и любимым;

4) рыночная ориентация характера — люди этого типа стремятся к материальному обогащению и считают, что успех зависит от того, насколько человек хорошо умеет продать себя на рынке, насколько он умеет подать себя с привлекательной стороны, т. е. человек начинает воспринимать себя как товар. Если человек вынужден все время пробиваться к успеху и любая неудача являет жестокую угрозу его само-

оценке, то результатом будет чувство беспомощности, неуверенности и неполноценности

Фромм противопоставлял описанным выше типам характера плодотворную ориентацию, являющуюся целью человеческого развития. Плодотворность предполагает, что человек обладает здоровой зрелой личностью, силой своего разума способен проникнуть в глубь явлений и познать их сущность, силой своей любви способен разрушить стену, отделяющего одного человека от другого, способен понять самого себя, свое назначение, которое отличает его от других людей и делает его тем, кто он есть, стремится стать тем, чем он является потенциально, используя и развивая все свои силы, способности и возможности.

Любовь является плодотворной формой отношений к другим и к самому себе. Она предполагает заботу, ответственность, уважение и знание, а также желание, чтобы другой человек рос и развивался.

Любить человека плодотворно значит заботиться о нем и чувствовать ответственность за его жизнь, не только за его физическое существование, но и за развитие всех его человеческих сил. Уважение к человеку означает способность видеть его таким, каков он есть, принимать его уникальность и индивидуальность. В процессе плодотворного мышления человек способен видеть объект таким, каким он является на самом деле, а не таким, каким хотелось бы думающему.

2.2.5. Индивидуальная психология А. Адлера

Альфред Адлер (1870–1937) дал название своей теории «индивидуальная психология», поскольку в латыни «индивидуум» означает «неделимый», т.е. обозначает сущность, которую нельзя разделить. Адлер рассматривал человека как единое целостное существо, как единство между сознательным и бессознательным, единство в его мышлении, чувствах, действиях, в каждом проявлении личности. Адлер полагал, что все дети испытывают чувство неполноценности, являющееся неизбежным следствием их физических размеров и недостатка сил и возможностей. В зависимости от способа преодоления чувства неполноценности формируются различные типы личностей. Умеренное чувство неполноценности побуждает ребенка расти, «стать таким же сильным или даже сильнее других», стремиться к совершенствованию, к превосходству, к развитию своих способностей. Цель превосходства может быть как позитивной, так и негативной. Если она включает общественные интересы и заинтересованность в благополучии других, она развивается в конструктивном и здоровом направлении. Однако некоторые люди пытаются достичь превосходства посредством господства над другими, а не становясь более полезными

другим. По Адлеру, борьба за личное превосходство, за господство над другими (что проявляется в жажде власти и агрессии) – это невротическое извращение, результат сильного чувства неполноценности и отсутствия социального интереса.

Социальный интерес отражает степень заинтересованности человека во взаимодействии с людьми, в общественной солидарности. Для развития социального интереса необходима включенность в отношения с другими людьми. Особенно большое значение на развитие социального интереса оказывают члены семьи, и прежде всего – мать. Задача матери состоит в том, чтобы воспитывать в ребенке чувство сотрудничества, стремление к установлению взаимосвязей и товарищеских отношений. Социальный интерес выступает основным критерием психического здоровья человека. Душевно здоровые люди стремятся не только к личному благополучию, но и к благополучию других людей.

Формирование жизненных целей начинается в детстве как компенсация чувства неполноценности, неуверенности и беспомощности в мире взрослых. Жизненные цели обеспечивают направление и задачи для деятельности человека. Например, человек, который стремится к превосходству личной власти, разовьет определенные черты характера, необходимые для достижения этой цели, амбицию, зависть, недоверие и пр. Адлер указывал, что эти черты характера не являются врожденными, первичными, это «вторичные факторы, навязываемые тайной целью человека».

Жизненный стиль – это уникальный способ, выбранный каждым человеком для следования своей жизненной цели, это интегрированный стиль приспособления к жизни и взаимодействия с жизнью вообще. Порядок рождения детей в семье способен влиять на формирование стиля жизни. Например, первенец получает повышенную любовь и заботу родителей, но когда появляется второй ребенок, первенец чувствует себя «монархом, лишенным трона», пытается вернуть свое верховенство в семье, но неминуемо терпит поражение, поэтому причащает себя к изоляции, осваивает стратегию выживания в одиночку, не нуждаясь в чьей-либо привязанности или одобрении, стремится к власти и лидерству, становится хранителем семейных установок и моральных стандартов. Положение единственного ребенка в семье обуславливает то, что он слишком много получает заботы от родителей, привыкает ожидать такой же заботы от других людей, и стиль его жизни характеризуется эгоцентризмом и зависимостью, наличием трудностей во взаимоотношениях со сверстниками. Положение второго (среднего) ребенка в семье обуславливает непроизвольное

его соперничество со старшим братом или сестрой, поэтому часто его стилем жизни становится соперничество, честолюбие, стремление доказать свое превосходство, ориентация на достижения. Положение младшего (последнего) ребенка обуславливает следующее: с одной стороны, часто он становится «баловнем» семьи, окруженным заботой родителей и старших братьев, сестер, но, с другой стороны, у старших детей больше привилегий, чем у младшего, поэтому он испытывает сильное чувство неполноценности, которое может детерминировать либо стремление к борьбе, достижению превосходства («борющийся младший ребенок» — возможный будущий революционер), либо нарастание комплекса неполноценности, склонность к депрессии, алкоголизму и т.п.

Позиция ребенка в семье обуславливает возникновение определенных проблем, которые могут все-таки по-разному восприниматься ребенком, и поэтому описанная выше тенденция формирования жизненного стиля нежестко проявляется в каждом случае: дети, находящиеся в любой позиции, могут вырабатывать любые стили жизни в зависимости от субъективного восприятия и решения ими жизненных проблем.

Адлер отмечал, что в случае недостаточно выраженного социального интереса возможно формирование следующих типов личностей (в зависимости от уровня активности):

- **управляющий тип**: это люди самоуверенные и напористые, с незначительным социальным интересом, если он вообще присутствует. Они активны, но не в социальном плане, им безразлично благополучие других, и для них характерна установка превосходства над внешним миром. Основные жизненные проблемы они решают во враждебном, анти-социальном плане (правонарушители, наркоманы, преступники и т.п.);

- **берущий тип**: люди относятся к внешнему миру паразитически и удовлетворяют большую часть своих потребностей за счет других. У них нет социального интереса, они стремятся получить от других как можно больше. Степень их активности невелика, поэтому маловероятно, что они причинят страдания другим;

- **избегающий тип**: у этих людей нет достаточного социального интереса, нет должной активности, необходимой для решения собственных проблем, они боятся неудач и бегут от решения жизненных проблем. Они уходят ото всего, что грозит трудностями или неудачей;

- **социально полезный тип**: это зрелая полноценная личность, в ней соединены высокая степень социального интереса и высокий уровень активности. Такой человек искренне проявляет заботу о других и заинтересован в общении и взаимодействии с другими людьми,

он осознает, что решение основных жизненных проблем — работы, дружбы, любви — требует сотрудничества, личного мужества, ответственности и готовности вносить свой вклад в благоденствие других людей

Социальное чувство, развитое до высшего уровня — чувства общественного долга, побуждает человека достичь наивысших результатов в чем-либо, что способствует общественному развитию. Совпадение социального интереса с индивидуальным стремлением к саморазвитию и совершенству характеризует оптимальный жизненный стиль личности. Таким образом, Адлер подчеркивал, что социальные отношения являются центральными для формирования личности, а социальное чувство — изначальная точка отсчета для психического развития и жизни здоровой личности. В дальнейшем социальные отношения определяют конструктивный жизненный стиль — кооперацию и сотрудничество с другими людьми в работе, в дружбе, любви. Ослабление или отсутствие социального чувства — причина негативного развития личности, невротического стремления к власти, иных неврозов. Индивидуалист с дополнительным «комплексом власти» становится асоциальным существом, провоцирующим локальные социальные катаклизмы.

Чтобы помочь человеку преодолеть явный или замаскированный «комплекс неполноценности» (в стремлении к личному превосходству), важно: 1) понять специфический стиль жизни человека; 2) помочь человеку понять себя; 3) усилить социальный интерес. Психологический рост — это прежде всего движение от центрированности на себе и целей личного превосходства к задачам конструктивного овладения средой и социально полезного развития, сотрудничества с людьми

2.2.6. Теория развития личности Э. Берна

Своеобразное расширение идеи А. Адлера о развитии личности как процессе преодоления исходного чувства неполноценности получили в работах Эрика Берна (1910–1970).

По мнению ученого, люди все-таки появляются на свет беспомощными и полностью зависящими от своего окружения. Но ряд людей, которых можно назвать «Выигрывающие», успешно осуществляют переход от полной беспомощности к независимости, а другой тип людей, которых также условно можно назвать «Проигрывающие» («Неудачники», «Лягушки»), с определенного момента своей жизни начинают избегать ответственности за собственную жизнь, приучаются манипулировать собой и другими, жалеют себя и перекладывают ответственность за свою неудовлетворительную жизнь на других (обвинение других и оправдание себя — их типичное состояние). «Про-

игрывающие» редко живут настоящим, они либо живут прошлым, сокрушаясь: «Если бы только...» («Если бы только я женился на ком-нибудь другом...», «Если бы только я родился богатым...», «Если бы только я имел другую работу...»), либо ждут волшебного спасения в будущем («Когда я разбогатею...», «Когда я кончу школу...», «Когда представится новая работа...») или боятся будущих несчастий («Что, если я сломаю ногу...», «Что, если меня не примут в институт...», «А вдруг я потеряю работу...», «А вдруг я допущу ошибку...»). Они занимают голову мыслями, не относящимися к делу в данный момент, поэтому неудивительно, что эффективное использование их способностей в реальной жизни затруднено и они сами провоцируют все новые и новые неудачи.

«Проигрывающие» пытаются манипулировать другими так, чтобы те поступали в соответствии с их ожиданиями. Силы «Проигрывающих» также часто направлены на то, чтобы жить, следуя ожиданиям других, уступая другим, выступая в качестве «Жертвы». Впрочем, «Преследователь», «Насильник», «Нападающий» — это просто другой полюс тех же «Проигрывающих», но стремящихся замаскировать свое чувство неполноценности повышенной агрессивностью, жестокостью, «крутизной».

У детей в семь-восемь лет развивается представление о своей ценности и ценности других, складываются психологические позиции. Когда люди принимают психологические позиции относительно себя, они могут решить: «Я — остроумный», «Я — глупый», «Я — сильный», «Я — ненормальный», «Я — славный», «Я — ужасный», «Я все делаю правильно», «Я лучше всех», «Я не заслуживаю того, чтобы жить» (многое зависит от того, что слышал ребенок от родителей в свой адрес). Когда люди воспринимают психологические позиции относительно других, они могут решить: «Люди дадут мне все, что я захочу»; «Никто мне ничего не даст»; «У людей и в мыслях нет делать добро»; «Люди чудесны»; «Меня никто не любит»; «Люди симпатичны»; «Каждый человек низок» (тут тоже многое зависит от того, что говорили родители о других людях и как реально складывался жизненный опыт ребенка: больше хорошего или дурного он видел от родителей, знакомых, чужих людей).

Наше отношение к жизни и к людям закладывается, как правило, с детства. Например, строгие родители внушали: «Жизнь — это джунгли, где каждый только за себя, поэтому и хорошего от людей не жди. Пока человек не доказал, что порядочный, держись от него подальше». Люди, имеющие такие убеждения, чаще всего об этих убеждениях молчат, потому что другим не доверяют.

Или другой вариант, когда усталые и грустные родители говорят: «Жизнь – сложная штука, и люди бывают очень разные. Не будь слишком доверчивым, присматривайся к людям. Убедишься, что хороший, – одно, а увидишь, что плохой, – тогда другое. А пока не разобрался, к себе близко не подпускай». Ребенок верит и не подпускает.

Возможен и третий вариант, когда добрые родители внушают: «Жизнь прекрасна. Конечно, бывают люди недобрые, но ты не ошибешься, если к людям будешь подходить открыто. Пока человек не доказал, что он плохой, считай, что он хороший, добрый, порядочный».

Каждая из этих установок обладает силой, организующей жизнь, и подтверждает саму себя. В основном позиции бывают: «Я – хороший», «Я – плохой», «Другие – хорошие», «Другие – плохие». Но личностная комбинация этих позиций уже формирует четыре основных жизненных сценария, четыре типа судеб: 1) «Я – хороший, все ОНИ хорошие, жизнь хороша» сценарий «Победителя»; 2) «Я – плохой, а ОНИ хорошие» сценарий человека с комплексом неполноценности; 3) «Я – хороший, но ОНИ плохие, жизнь плоха» сценарий «озлобленного пессимиста»; 4) «Я – плохой, ОНИ – плохие, жизнь – плоха» – сценарий «побежденного», неудачника.

Первая позиция: «Я – хороший, другие – хорошие» психологически здоровая позиция, человек верит в себя и в людей, признает значимость себя и значимость других, способен конструктивно решать свои проблемы, являясь «Победителем». Такой человек чувствует: «Жизнь стоит того, чтобы жить!»

Вторая позиция (вторая судьба): «Я – плохой, другие – хорошие» – позиция людей, чувствующих свое бессилие по сравнению с другими, свою неполноценность и бессмысленность существования. Эта позиция приводит их к отдалению от людей, депрессии, неврозам, а в крайних случаях – к самоубийству. Некоторые из этих «неудачников» пытаются компенсировать внутреннее чувство неполноценности упорной погоней за успехами в карьере, спорте, сексе, бизнесе, но каждый достигнутый успех лишь на время приглушает чувство неполноценности, а затем оно обостряется с новой силой. Человек с такой жизненной позицией часто чувствует: «Моя жизнь стоит немногого».

Третья позиция возникает тогда, когда ребенок слышал и сам испытал больше плохого, чем хорошего, от родителей или других людей: много обид, несправедливости и трудных жизненных ситуаций приучают его оценивать других как плохих, при этом надеяться остается только на самого себя, значит: «Я – хороший, а другие – плохие». А поскольку другие – плохие, то человек может либо страдать от них (позиция «Жертвы»), либо готов унижать, оскорблять, даже убивать

других (позиция «Преследователя») и считать, что: «Чужая жизнь немного стоит»

Четвертая позиция (вариант судьбы) формируется у детей, которые с детства постоянно слышат упреки, критику в свой адрес, получают несправедливые наказания, но одновременно они видят, что родители, окружающие люди ведут себя непоследовательно, плохо, сами нарушают моральные и социальные нормы, в результате у ребенка формируется позиция: «Я – плохой, другие плохие, жизнь плохая, и жить не стоит». Такой человек склонен уходить в депрессию, алкоголизм, наркоманию, терпит множество неудач, способен к суициду.

Каждый человек еще в детстве, чаще всего бессознательно, думает о своей будущей жизни, как бы прокручивает в голове свои жизненные сценарии. Повседневное поведение человека определяется его рассудком, а свое будущее он может только планировать, например, каким человеком будет его супруг (супруга), сколько в их семье будет детей и т.п. Согласно Берну: «Сценарием считается то, что человек еще в детстве планирует совершить в будущем»

Сценарий – это постепенно развертывающийся жизненный план, который формируется еще в раннем детстве, в основном под влиянием родителей. Ребенок усваивает предписания, инструкции, запреты и разрешения, из которых и складывается сценарий его жизни. Он получает это, когда слушает сказки, поет песни, смотрит мультфильмы, ставя себя на место героя, идет вместе с ним по жизни. От двух до пяти лет у ребенка сформируется в общих чертах план жизни, в котором определены все важнейшие ее события: на ком жениться, сколько иметь детей, когда и от чего умереть, чему радоваться и чему огорчаться, как часто обижаться, как относиться к себе, к миру, к людям. Но самый важный выбор ребенка – это выбор сценария с плохим или хорошим концом. Сценарий «Неудачника» закладывается в детстве сценами: «Ну что он вертится!», «Посмотрите, как он бледен!», «Ты простудился!», «Не ори!», «Я от тебя уйду!», «Ты плохой» и пр. И соответственно в сказках из всех персонажей лично близкими ему оказываются не любимая никем лягушка или любые энергичные злодеи (а то, что они плохо заканчивают, вполне понятно и приемлемо).

Сценарий «Удачника» закладывается в детстве сценами: «Иди, поиграем», «Разве он не прелесть?!», «Хороший мальчик», «Я в тебя верю», «Ты сильный и добрый», «Ты сможешь». И в сказках он Принц, она Принцесса.

«Удачники», «Победители» и «Выигрывающие» отличаются тем, что для них самым важным в жизни является не достижения, а аутентичность (возможность быть самим собой), для них главное – реа-

лизовать свою неповторимую индивидуальность и ценить ее в других. Они не посвящают свою жизнь фантазиям о том, кем они могли бы быть; будучи самими собой, они не заносятся, не высказывают претензий, не манипулируют другими. Выигрывающие не боятся самостоятельно мыслить, но не претендуют на то, что они имеют ответы на все вопросы. Они прислушиваются к мнению других, оценивают то, что те говорят, но приходят к собственным умозаключениям. «Выигрывающие» не изображают из себя беспомощных и не играют в обвинителей. Они принимают ответственность за собственную жизнь. Стать «Выигрывающим» можно только сознательно и целеустремленно.

Жизненные сценарии основываются в большинстве случаев на родительском программировании. Если родители неудачники, то они передают свою программу неудачников. Если же они победители, то соответственно программируют судьбу своего ребенка. И хотя результат предопределен родительским программированием в добрую или дурную сторону, ребенок может избрать свой собственный сюжет.

Согласно концепции *транзактного анализа* Берна, сценарий предполагает: 1) родительские указания; 2) подходящее личностное развитие; 3) решение в детском возрасте; 4) действительную «включенность» в какой-то особенный метод, несущий успех или неудачу.

Под выбранный сценарий человек неосознанно начинает подбирать соответствующих людей и такие же обстоятельства. Сценарий будет определять его важнейшие выборы, его способ жизни, его жизнь. Например, исполнитель роли «Жертвы» будет попадать в многочисленные ситуации, где его обижают, недооценивают, угнетают, унижают, даже насилуют, причем неосознанно он часто может сам создавать, провоцировать эти ситуации всем своим видом, своим поведением.

2.2.7. Аналитическая психология К. Юнга

Карл Густав Юнг (1875–1961) – известный швейцарский психолог, психиатр и философ. В 1909–1913 годах сотрудничал с Зигмундом Фрейдом, играл ведущую роль в психоаналитическом движении: был первым президентом Международного психоаналитического общества, редактором психоаналитического журнала.

Наряду с З. Фрейдом, А. Адлером и др. Юнг является одним из основателей глубинной психологии, которая изучает так называемые глубинные уровни психики личности. Их основы составляют влечения и другие мотивационные тенденции, среди которых главную роль играют бессознательные мотивы. В своей теории бессознательного Юнг во многом продолжает линию Фрейда. Прежде всего, он разделяет и развивает общий фрейдовский подход к психике как энергетиче-

ческой противоречивой системе — многоуровневой и многополюсной. Но если Фрейд видел в либидо только сексуальную энергию, то Юнг рассматривал либидо как творческую жизненную силу, которая может способствовать постоянному личностному росту человека. Юнг рассматривал психику как комплементарное взаимодействие сознательности и бессознательного при непрерывном обмене энергией, информацией между ними. Для него бессознательное не было психобиологической свалкой отторгнутых инстинктивных тенденций, вытесненных воспоминаний и подсознательных запретов. Он считал его творческим, разумным принципом, связывающим человека со всем человечеством, с природой и космосом.

Заслуга Юнга заключается в том, что он показал, что бессознательная часть психики человека является важнейшей информационной и творческой базой человека, что бессознательное содержит значительно больше информации, чем сознание, и поэтому является связующим звеном с миром, с природой, космосом. Юнг указывал, что именно в бессознательное поступает та информация из внешнего мира, которая изначально обладает малой интенсивностью или иными параметрами, делающими ее недоступной для сознания человека. Современные исследования подтвердили правоту Юнга: оказывается, каждую секунду человек получает из внешнего мира и космоса около миллиарда бит информации, но ощутить и осознать человек может лишь 16 бит информации в секунду, а остальная информация (практически весь этот миллиард бит информации поступает в бессознательное). Таким образом, бессознательная часть психики несравненно более информационно насыщена, чем сознание, и более тесно связана с миром, природой, людьми, космосом.

И в то же время в бессознательной части психики хранятся вытесненные из сознания, подавленные мысли, чувства, желания, события, о которых человек не хочет и не может думать в силу их запретности или травматичности.

Юнг рассматривал структуру личности как состоящую из трех компонентов: 1) сознание — «ЭГО» или «Я»; 2) индивидуальное бессознательное — «ОНО»; 3) «коллективное бессознательное», состоящее из психических первообразов, или «архетипов».

Юнг пришел к выводу, что помимо индивидуального бессознательного существует коллективное, расовое бессознательное, общее для всего человечества и являющееся проявлением созидательной космической силы.

Коллективное бессознательное, в отличие от индивидуального (личностного бессознательного), идентично у всех людей, и пото-

му образует всеобщее основание душевной жизни каждого человека, будучи по природе своей сверхличным. Коллективное бессознательное наиболее глубокий уровень психики. Коллективное бессознательное «это духовное наследие всего, что было пережито человечеством», это «общая душа, не имеющая временных пределов», это фундамент индивидуальной психики.

Коллективное бессознательное есть «предпосылка каждой индивидуальной психики, подобно тому, как море есть предпосылка каждой отдельной волны».

Содержание коллективного бессознательного в основном представлено архетипами. Являясь регулятором психической жизни, архетипы выступают как априорные формы психической деятельности людей и возникают спонтанно

Юнг отмечает, что архетипов «ровно столько, сколько есть типичных жизненных ситуаций. Бесконечное повторение отчеканило этот опыт на нашей психической конституции». Архетипы, с одной стороны, обуславливают предрасположенность к поведению определенного типа, с другой обуславливают коллективные идеи, образы, теории человечества в ту или иную эпоху. Проявляются в мифах, сказках, искусстве, выражая «дух эпохи». Образно архетип можно сравнить с «руслом реки», он, как «русло», дает общее направление, но конкретное содержание приобретает индивидуализированные формы

Обычные и вечно повторяющиеся реальности человеческой жизни создают мощные архетипы – архетип «Мать», «Отец», «Женщина» и пр.

«Образ Матери представляет собой архетипическое переживание, мать на бессознательном уровне вначале воспринимается не как конкретная личность, а как архетип, как обобщенный образ всех матерей прошлого, как могущественный первообраз, который окрашивает в течение индивидуальной и сознательной жизни отношение человека к матери, женщине, обществу, чувствам, но делает это настолько тонко, что сознание обычно ничего не замечает. Однако то, что многие мужчины неосознанно выбирают себе жену, основываясь только на том, что она похожа или, наоборот, противоположна его матери это факты совершенно реальные. Отец также представляет собой могущественный архетип, живущий в душе ребенка. Архетип Отца это обобщенный образ всех отцов прошлого, этот архетип определяет отношение человека к мужчине, к закону, к государству, к разуму, а первоначально архетип Отца может образом Бога, власти, борьбы, образом всех стихийных сил, готовых помочь или навредить».

В детстве очень выражена бессознательная связь, единство детей с родителями, затем это бессознательное единство ослабевает, но полностью не исчезает, а во взрослой жизни у человека образуется новая личная бессознательная связь с другим человеком – любимым человеком, вместо связи с родителями. У мужчин проявляется архетип женщины – Анимы, у женщины – архетип мужчины – Анимуса. Чем сильнее бессознательное влияние родительского образа, тем чаще фигура любимого человека выбирается в качестве положительной или отрицательной замены родителям, т.е. дети как бы заново вступают в брак со своими родителями в облике выбранных любимых избранников. Архетип женщины – Анимы – чувственный образ женщины, который тысячелетиями носит в себе мужчина, причем много мужчин до деталей могут описать образ «желанной женщины, чувственный образ желанной любовницы, без черт материнского поведения», и среди огромного числа женщин могут распознать и искать тех, кто больше всего подходит под тип Анимы. Архетип мужчины Анимуса это образ мужчины, каким его с давних пор знала женщина, это чувственный образ желанного мужчины, окрашенный в ореол героя, либо чувственный образ тирана, которого следует остерегаться.

Юнг полагал, что до тех пор, пока архетип не спроецирован на какой-то объект, архетип остается идентифицированным с человеком, и помимо его воли будет в нем проявляться, например, в мужчине выражается его архетип Анимы в виде необузданных эмоций. Сознательно мужчина подавляет свои эмоции как женские черты, но в бессознательном накапливаются женоподобные качества, которые, прорываясь наружу, выдают в нем существование женского существа – эти женские черты могут проявиться как необузданность чувств, как капризы Анимы, как иррациональные чувства. У женщин бессознательный архетип Анимуса помогает им проявлять стойкость в жизненных ситуациях, а также побуждает их спорить, используя нелогические аргументы, не признавать ничьей правоты, оставляя за собой последнее слово в споре, считая свое мнение, которое на самом деле является иррациональным, логически необъяснимым, необдуманным суждением, – самым верным.

Таким образом, Анима представляет внутренний образ женщины в мужчине, его бессознательную женскую сторону, в то время как Анимус – внутренний образ мужчины в женщине, ее бессознательную мужскую сторону.

Архетип Персона (от лат. *persona* – маска) – это публичное лицо человека, то, как он проявляет себя в отношениях с людьми, какие социальные роли он играет в соответствии с социальными требованиями.

Персона служит цели производить впечатление на других и утаивать от других свою истинную сущность. Персона как архетип необходима для того, чтобы ладить с другими людьми в повседневной жизни

Архетип Тень представляет собой подавленную, теневую, дурную и животную сторону личности, содержит социально неприемлемые сексуальные и агрессивные импульсы, аморальные мысли и страсти. Но у Тени есть и положительные свойства. Юнг рассматривает Тень как источник жизненной силы, спонтанности, творческого начала в жизни человека. Юнг считал, что функция сознания ЭГО состоит в том, чтобы направлять в нужное русло энергию Тени

Самость — самый важный архетип в теории Юнга, он представляет собой сердцевину личности, вокруг которой организованы и объединены все другие элементы. Когда достигнута интеграция всех аспектов души, человек ощущает единство, гармонию и целостность. Таким образом, в понимании Юнга, развитие самости — это главная цель человеческой жизни. Но гармонизация всех частей души — сложный процесс.

Согласно Юнгу, конечная жизненная цель — это полная реализация «Я», т.е. становление единого, неповторимого и целостного человека. Становление Самости происходит в процессе *индивидуализации* — такого психического развития, которое реализуется лишь во второй половине жизни, когда индивид совсем освобождается от родительских уз и обретает новое единство сознания с бессознательным. Развитие каждого человека в этом направлении уникально и оно продолжается в течение всей жизни. В процессе индивидуализации происходит интеграция многих противодействующих внутриличностных сил и тенденций, полное развитие и выражение всех элементов личности. Архетип Самости становится центром личности и уравнивает многие противоположные качества, входящие в состав личности. Итогом осуществления индивидуализации является самореализация, но на эту конечную стадию развития личности способны подняться высокообразованные и способные люди, имеющие к тому же достаточный досуг. Социальные отношения — материал для заполнения архетипов. Форму этому материалу при этом задают архетипы, т.е. социальные отношения не являются доминирующими

Юнг выделил типы людей в зависимости от преобладания тех или иных психических функций и направленности: экстраверт, интроверт, мыслительный и эмоциональные типы, сенсорные и интуитивные типы. Экстраверт обращен на внешний мир, на общение с людьми, на поиск внешней информации. Интроверт черпает энергию внутри себя, обращен на внутренние размышления, малообщителен. Мыслительный тип личности более склонен анализировать инфор-

манию, требователен к своему партнеру, предпочитает скрывать свои эмоции и чувства.

Эмоциональный тип личности, напротив, способен воздействовать на партнера своими эмоциями и сам легко поддается такому воздействию. Он более склонен идти на компромиссы, но обидчив и может воспользоваться этим в качестве средства воздействия на партнера.

Ощущающий тип уверен в себе, реалистичен и не склонен заключать такие соглашения, которые не обещают практических результатов.

Интуитивный тип долго размышляет при принятии решений, склонен к колебаниям, сомнениям, проявляет беспокойство о будущей реализации договоренностей.

Юнг ввел понятие каузального связующего принципа синхронности, которое обозначает осмысленные совпадения событий, разделенных во времени и пространстве

По его определению, синхронность вступает в силу, когда «определенное психическое состояние имеет место одновременно с одним или несколькими внешними событиями, которые возникают как значимые параллели текущему субъективному состоянию». Синхронично связанные события явно соотносятся тематически, хотя между ними нет линейно причинной связи. Например, вы подумали о человеке, которого давно не видели, и он неожиданно появляется перед вами или звонит вам издалека, или неожиданно у вас возникает тревожное состояние страха, и вы вскоре оказываетесь свидетелем или участником несчастного случая и т.п. Объяснение явлений «синхронности» — наличие бессознательной связи человека с другими людьми, с архетипами коллективного бессознательного, с физическим миром и информационным полем человечества и космоса, с прошлыми, настоящими и будущими событиями

Новаторские идеи Юнга о коллективном бессознательном, о бессознательном единстве человека со всем человечеством, миром, космосом получают свое дальнейшее развитие и подтверждение в современных исследованиях трансперсональной психологии.

2.3. Когнитивизм

2.3.1. Когнитивная психология

Слово «когнитивный» происходит от латинского слова *cognitio* — знание. Психологи, сплотившиеся вокруг этого подхода, утверждают, что человек — это не машина, слепо и механически реа-

гирующая на внутренние факторы или на события во внешнем мире, напротив, разуму человека доступно большее: анализировать информацию о реальной действительности, проводить сравнения, принимать решения, разрешать проблемы, встающие перед ним каждую минуту. Когнитивные теории личности исходят из понимания человека как «понимающего, анализирующего», поскольку он находится в мире информации, которую необходимо понимать, оценивать, использовать. Поступок человека включает три компонента: 1) само действие, 2) мысли, 3) чувства, испытываемые при выполнении определенного действия. Внешне похожие поступки могут быть разными, поскольку мысли и чувства, которые испытывает человек, тоже разные.

Субъективная интерпретация ситуаций есть более истинный фактор принятия решения, чем «объективное» значение этих ситуаций. Разные люди по-разному «видят», интерпретируют ситуации, в которых они действуют. Оказавшись в реальной ситуации, человек не имеет возможности всестороннего анализа обстоятельств (мало времени, нехватка знаний), ему нужно решать, человек делает выбор и совершает поступок (бихевиористы на этом заканчивают анализ поведения), но когнитивная и эмоциональная часть поступка еще не завершена, так как сам поступок является источником информации, позволяющей формулировать или изменять мнение о себе или о других. Таким образом, после реакции человек в той или иной степени совершает субъективный анализ своего поведения, степени его успешности, на основе чего осуществляет необходимую коррекцию или делает какие-то выводы на будущее.

Американский психолог Альберт Эллис считает, что неправильное поведение человека вызвано, прежде всего, иррациональными мыслями, порождаемыми «активизирующей ситуацией». Выработка у человека более объективного восприятия событий приводит его к поиску новых действенных решений. Таким образом, неадаптивные формы поведения мало-помалу замещаются новыми, более эффективными формами, т.е. модификация мыслей приводит к изменению поведения.

Другой американский ученый Аарон Бек указывал на то, что «то, как люди думают, определяет то, что они чувствуют и как действуют». Патологические эмоциональные состояния и неадекватное поведение есть результат «неадаптивных» когнитивных процессов, поэтому цель когнитивной терапии заключается в «модификации дисфункциональных убеждений и ошибочных способов переработки информации». Бек вычленил и описал феномен «автоматических мыслей», которые связаны с переработкой текущей информации, они произвольны, быстротечны, бессознательны и непосредственно ве-

дуют к эмоциональным и поведенческим реакциям. Бек отмечает, что при эмоциональных расстройствах (тоскливом, тревожном аффекте, повышенной раздражительности) автоматические мысли отличает ряд специфических особенностей: так, печали ставятся в соответствие мысли о потере, гневу — мысли о нарушении какого-то стандарта, тоске — мысли негативного содержания о себе, мире, людях, будущем (депрессивная триада), страху — мысли о внешней опасности и невозможности с нею справиться в силу собственной несостоятельности.

Когнитивное направление подчеркивает влияние интеллектуальных или мыслительных процессов на поведение человека. Американский психолог Джордж Келли (1905–1966) — один из основателей этого направления, считал, что любой человек — это своеобразный исследователь, стремящийся понимать, интерпретировать, предвидеть и контролировать мир своих личных переживаний, делающий вывод на основе своего прошлого опыта и строящий предположения о будущем. Личностный конструкт — это идея или мысль, которую человек использует, чтобы осознать или интерпретировать, объяснить или предсказать свой опыт. Он представляет собой устойчивый способ, которым человек осмысливает какие-то аспекты действительности в терминах схожести и контраста. Каждый из нас воспринимает действительность путем собственных моделей или конструктов, необходимых для создания непротиворечивой картины мира. Если конструкт помогает точно прогнозировать события, человек, вероятно, сохранит его. И наоборот, если прогноз не подтвердится, конструкт, на основании которого он был сделан, вероятно, подвергнется пересмотру или даже вообще может быть исключен. Валидность конструкта проверяется с точки зрения его прогностической эффективности, степень которой может меняться.

Каждый человек обладает уникальной конструктивной системой, которую он использует для интерпретации жизненного опыта. Люди отличаются друг от друга тем, как они интерпретируют события. Два человека, будь они даже идентичными близнецами или имея схожие взгляды, обращаются к событию и интерпретируют его по-разному. Каждый человек понимает действительность с «колокольни» своего уникального личностного конструкта. Разница между людьми состоит в том, что они интерпретируют события под разным углом зрения. Человек пытается объяснить действительность, чтобы научиться предвосхищать события, влияющие на его жизнь, т. е. люди смотрят на настоящее так, чтобы предвидеть будущее с помощью уникальной системы своих личностных конструктов. И поведение человека определяется тем, как он прогнозирует будущие события.

Келли считал, что система конструкторов каждого человека уникальна, и люди расходятся во взглядах, потому что каждый действует в пределах своей системы конструкторов. Люди организуют свои личностные конструкторы иерархически, чтобы свести до минимума несовместимость и несоответствия. Люди отличаются друг от друга не только по числу и типу конструкторов, которые они используют в своих суждениях о мире, но также тем, как они организуют свои конструкторы. Конструкторы организованы в пирамидальную структуру так, что некоторые из них находятся либо в подчиняющей, либо в подчинительной позиции относительно других частей системы. Люди создают различную иерархию личностных конструкторов, так, подчиняющие и подчинительные конструкторы в системе одного человека не обязательно занимают такое же положение в системе другого человека. Келли предположил, что, если мы знаем, как человек организует свои конструкторы, мы можем правильно судить о его поведении, т.е. узнать личность — значит узнать, как человек истолковывает свой личный опыт. Личность понимается как организованная система более или менее важных конструкторов, которые человек использует, чтобы интерпретировать мир переживаний и предвидеть будущие события.

Социальное взаимодействие состоит, в первую очередь, из попыток одного человека понять, как другой человек осознает действительность. Чтобы плодотворно с кем-либо взаимодействовать, человеку необходимо интерпретировать какую-то часть конструктивной системы другого человека, надо, чтобы один человек поставил себя на место другого, чтобы лучше понимать и прогнозировать его настоящее и последующее поведение.

Если человек изменит свои конструкторы, то он изменит свое поведение и свою жизнь. Конструктивная система меняется, если с ее помощью невозможно правильно прогнозировать последовательность событий. Келли объяснял возникновение ряда эмоциональных состояний через понятие «конструкторы», например состояние тревоги, неопределенности, беспомощности возникает у человека, если он осознает, что присущие ему конструкторы не применимы для предвидения событий, с которыми он сталкивается.

Враждебность, склонность вести себя мстительно по отношению к другим возникает тогда, когда человек вместо признания того, что его ожидания насчет других людей нереалистичны и поэтому нуждаются в пересмотре, пытается заставить других вести себя так, чтобы удовлетворить свое предвзятое мнение. Изменить свои конструкторы трудно, страшно и иногда даже невозможно, и поэтому человек пы-

тается изменить мир, других людей, чтобы они соответствовали его предубеждениям и конструктам

Психические расстройства – «любой личностный конструкт, который обычно повторяется, несмотря на последовательную неполноценность», когда проявляется непригодность системы личностных конструктов для достижения целей человека, т.е. человек не может прогнозировать события, терпит неудачу в познании мира и совладании с ним.

Келли подчеркивал, что люди с общим восприятием мира с большей вероятностью обратят внимание друг на друга и в конце концов станут друзьями, чем те, кто воспринимает мир по-разному

Когнитивизм в социальной психологии берет свое начало от гештальтпсихологии и теории поля К. Левина. Исходный принцип – рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных, когнитивных процессов индивида

Когнитивная социальная психология – это попытки объяснить социальное поведение личности на основе когнитивных моделей. Специфика основной объяснительной модели – идея о том, что все поступки и действия совершаются ради построения связанной, непротиворечивой картины мира в сознании человека.

Основу когнитивной социальной психологии составляют теории когнитивного соответствия. Это класс теорий, разработанных в западной социальной психологии

Цель – дать объяснение соотношения логичного и алогичного в поведении человека. Фундаментальная идея всех теорий когнитивного соответствия состоит в том, что когнитивная структура человека не может быть несбалансированной, дисгармоничной. Если же это возникает (например, в результате противоречивой информации об одном и том же объекте), то немедленно возникает тенденция изменить это состояние и вновь восстановить внутреннее соответствие когнитивной системы. Теории когнитивного соответствия исходят из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении соответствия, сбалансированности его когнитивной структуры. Данная идея развивается такими учеными, как Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Ч. Осгуд, П. Танненбаум, Л. Фестингер.

2.3.2. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера и теория структурного баланса Ф. Хайдера

Леону Фестингеру (1919–1989) принадлежит создание *теории когнитивного диссонанса*. Диссонанс есть отрицательное состояние, возникающее в ситуации, когда человек имеет разные, противореча-

щие друг другу сведения, мнения или знания об одном и том же объекте. Состояние диссонанса субъективно переживается как дискомфорт, от которого человек стремится избавиться. Для этого есть два выхода: изменить свое мнение относительно объекта либо получить новую информацию, которая бы устранила противоречие и согласовывалась с прежними представлениями.

В теории когнитивного диссонанса можно выделить следующие основные положения:

- между когнитивными элементами может возникать диссонанс;
- существование диссонанса вызывает стремление уменьшить его или воспрепятствовать его росту;
- проявление этого стремления включает: изменение поведения или изменение знаний или осторожное отношение к новой информации.

Теория структурного баланса Фрица Хайдера (1896–1988) основывается на идее соответствия и идее каузальной атрибуции. Каузальная атрибуция (от лат. *causa* – причина и *attribuo* – придаю, наделяю) – интерпретация субъектом межличностного восприятия причин и мотивов поведения других людей. Объяснение причин поведения человека может быть через внутренние причины (внутренние диспозиции человека, устойчивые черты, мотивы, склонности человека) либо через внешние причины (влияние внешних ситуаций).

Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

1) те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины;

2) если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка;

3) фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера («это человек со сложным характером»), а свое поведение склонны объяснять как зависящее от ситуации («в этой ситуации невозможно было вести иначе, а вообще я совсем не такой»). Таким образом, люди объясняют свое собственное поведе-

ние ситуаций («я не виноват, уж такая сложилась ситуация»), но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение;

4) культура также влияет на ошибку атрибуции. Западное мировоззрение склонно считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий. Но индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее они придадут большее значение ситуации.

В теории структурного баланса рассматривается состояние сбалансированности когнитивной структуры человека в ситуации восприятия им другого человека и построения двух рядов отношений: к этому человеку и к объекту, общему для двух партнеров по общению. Важность изучения «житейской психологии» выступает как один из исходных тезисов Хайдера.

2.3.3. Теория коммуникативных актов Т. Ньюкома, теория конгруэнтности Ч. Осгуда и П. Танненбаума и социально-когнитивный подход

В основе *теории коммуникативных актов* Теодора Ньюкома лежит идея о том, что средством преодоления дискомфорта, вызванного несоответствием между отношением человека к другому человеку и его отношением к общему для них объекту, является развитие коммуникации. Коммуникация (от лат. *communico* – делаю общим, связываю, общаюсь) – смысловой аспект социального взаимодействия. Одна из основных функций коммуникации состоит в достижении социальной общности при сохранении индивидуальности каждого из партнеров. По ходу коммуникации возможно изменение отношений к другому человеку или к объекту. Тем самым восстанавливается соответствие. Ньюком пытался экстраполировать теорию Ф. Хайдера на область межличностной коммуникации. Ньюком построил, подобно Хайдеру, схему, показывающую, каким образом развитие межличностной коммуникации способствует изменению установок участников взаимодействия.

С точки зрения балансных теорий (Хайдер, Ньюком), поведение человека, его отношение к какому-либо объекту зависит от межличностных отношений к собеседнику, причем психологика сбалансированного восприятия может быть следующей: «Я люблю своего друга „О“ и люблю то или того человека „Х“, что любит мой друг» или, иначе говоря: «Друзья моих друзей – мои друзья». Сбалансированными являются и аксиомы: «Враги моих друзей – мои враги», «Враги моих врагов – мои друзья». Несбалансированные структуры или диссонансы (например: «Не люблю того, кого не любит мой враг»)

являются неустойчивыми и противоречиво проявляются не только в сознании, но и в поведении человека, поэтому человек стремится их сбалансировать. Например, ситуация: муж любит жену и очень любит свой автомобиль, но жена не любит автомобиль – этот диссонанс может быть преодолен по-разному: 1) уговорить жену полюбить автомобиль, 2) разлюбить самому автомобиль, 3) разлюбить жену. Таким образом, диссонансные отношения, если не будут сбалансированы приемлемым способом, обречены на разрыв

Конфликты между людьми происходят тогда, когда у людей нет взаимоподобия, взаимопонимания, близости интересов

Модели Хайдера и Ньюкома нашли широкое применение в исследованиях по массовой коммуникации, особенно популярна теория Ньюкома при анализе «убеждающей коммуникации»

Чарльз Осгуд, Перси Танненбаум – авторы *теории конгруэнтности (соответствия)*, считают, что для достижения соответствия в когнитивной структуре человека субъект должен одновременно изменить свое отношение как к другому человеку, так и к тому объекту, который они оба оценивают. Термин «конгруэнтность», введенный Осгудом и Танненбаумом, выступает как синоним термина «баланс» Хайдера или «консонанс» Фестингера. Отличие теории Осгуда и Танненбаума от других теорий соответствия состоит в том, что авторы сделали попытку предсказать изменение отношения – аттитюда, которое произойдет у личности под влиянием стремления установить соответствие внутри ее когнитивной структуры не к одному, а одновременно к двум объектам, если речь идет о триаде.

Социальный когнитивный подход (С. Аш, Д. Креч, Р. Крачфилд) рассматривает процессы социального поведения человека только при условии рассмотрения «менталистских» переменных (перцепт, идея, образ, ожидание и пр.). Холистский подход как адекватный метод исследования применялся у Креча и Крачфилда, они подчеркивали невозможность понять единое поведение, исследуя по отдельности его компоненты («молярные элементы»). Важно рассмотрение Кречем и Крачфилдом перцепции как отношения поступающих данных к когнитивной структуре, а научения – как процесса когнитивной реорганизации.

В ходе экспериментальных исследований в работах Аша проблема социальной перцепции стала основной. Интересна точка зрения этого ученого в социальной психологии как приложение идей гештальтпсихологии: перцептивная организация имеет тенденцию быть настолько хорошей, насколько это позволяют преобладающие условия. Таким образом, был сформулирован тезис о том, что человек име-

ет тенденцию быть настолько «хорошим», насколько это допускают обстоятельства.

2.4. Интеракционизм как единственная социологическая по происхождению теоретическая ориентация

2.4.1. Концепция символического интеракционизма Дж. Мида и Г. Блумера

Теория символического интеракционизма Джорджа Мида и Герберта Блумера выступила источником интеракционизма. Основной тезис символического интеракционизма о социальной природе индивида, личности — формирование личности невозможно вне общества.

Мид и Блумер подчеркивали, что люди реагируют не только на поступки других людей, но и на их намерения, т.е. «разгадывают» намерения других людей, анализируя их поступки, как бы «ставя себя на место другого человека», «принимая роль другого». С позиции символического интеракционизма, взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого они наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них.

Интеракционисты подчеркивают, что язык, речь — главный фактор человеческого взаимодействия. Язык имеет символическую природу, любой языковой символ (слово) является частным значением, возникшим в результате частного взаимодействия и имеющим договорную природу, т.е. люди, стремясь к достижению практических результатов в кооперации друг с другом, договаривались о принятии определенного значения за определенным словом. Сходное понимание слов, жестов, других символов облегчает взаимодействие, позволяет интерпретировать поведение друг друга. Понимая поведение друг друга, люди меняют свое собственное, приспособляя свои поступки к действиям другого, координируя свои действия с другими людьми, обучаясь видеть себя глазами группы, обучаясь учитывать ожидания других людей. Социальные ожидания, экспектации влияют на поведение человека, он вынужден вести себя так, как требуют нормы поведения, как ожидают другие люди и общество в целом, реализуя те права и обязанности, которые присущи его социальной роли.

Социальная роль — относительно устойчивый шаблон поведения, включая действия, мысли, чувства, выработанные в данном обществе для выполнения определенной социальной функции, для реализации определенного социального статуса. Социальный ста-

тус — это совокупность прав и обязанностей человека, обусловленных его положением в определенной социальной системе и иерархии общественных отношений. Социальный статус связан с системой социальных ожиданий (от человека ждут определенных действий, человек ждет от других определенного отношения к себе). Если поведение человека расходится с ожиданиями, если он плохо выполняет свою роль, то окружающие люди, группа применяют к нему социальные санкции принуждения: насмешки, бойкот, угрозы, неодобрение, наказание и т.п.

Можно выделить три типа реализации ролей: «подражание», «исполнение», «выбор». Для раннего возраста присуще «подражание» — примеривание на себя позиций, экспектаций, шаблонов поведения разных социальных ролей. «Исполнение» есть результат взаимодействия социального «Я» человека и ролевых экспектаций. Если к человеку предъявляются противоположные социальные требования, может возникнуть конфликт ролей, и тогда человек осуществляет «выбор» какой-то роли, игнорируя другие требования и роли, другие группы людей, при этом человек отходит от лиц, которые его недооценивают, и стремится сблизиться с теми, кто его ценит, с теми группами, которые становятся значимыми, важными, ценными, референтными для него.

Таким образом, социальное поведение индивида регулируется тремя переменными: структурой личности, ролью и референтной группой.

Психологический анализ социальной роли и ее значение для понимания социального поведения личности проводился в работах в области ролевых исследований (Т. Сарбин, И. Гоффман, Р. Линтон, Р. Мертон, Р. Ромметвейт, Н. Гросс и др.).

Выделяют два типа ролевых теорий: структуралистская (стоит на социологических позициях; в ней разрабатываются проблемы связи индивидов и общества и влияния общества на индивида) и интеракционистская (опирается на социально-психологические концепции Мида, связанные с понятием «роль»; в ней предприняты попытки проанализировать социальную роль, классифицировать роли и ролевые конфликты, выявить социально-психологические факторы и механизмы ролевого поведения).

В рамках интеракционистской ориентации возникли *теории референтной группы*. Характерно отсутствие однозначного общепринятого определения понятия «референтная группа» в работах последователей этих теорий, связывание его большинством авторов с обозначением группы, к которой индивид относит себя психологически, ориентируясь при этом на ее ценности и нормы. В современной западной социаль-

ной психологии разработку теорий референтной группы осуществляют Г. Хайман, Т. Ньюком, М. Шериф, Г. Келли, Р. Мертон и др.

2.4.2. Концепция управления впечатлениями

Э. Гоффмана и теория этнометодологии Г. Гарфинкеля

В теории интеракционизма Эрвинг Гоффман (1922–1982) рассматривал взаимодействие людей как своеобразную театральную пьесу, где люди разыгрывают роли и представление, являясь одновременно и режиссерами, и актерами, тщательно охраняя места своих «частных кулис», где они могут расслабиться после представления. Эту концепцию Гоффмана называют *драматургическим подходом* или *концепцией управления впечатлениями*, т. е. люди сами создают ситуации, чтобы выразить символические значения, с помощью которых они производят хорошее впечатление на других, стараются «сохранить свое лицо», если по каким-то причинам произвели невыгодное впечатление. Гоффман писал: «Мы не считаем за людей тех, кто отмечен каким-нибудь клеймом», поэтому люди стремятся скрыть свой позор любой ценой.

К символическому интеракционизму примыкает *этнометодология*, основоположником которой является Гарольд Гарфинкель (1917–2011). Предметом изучения этнометодологии являются принятые на веру правила, регулирующие взаимодействие между людьми. Эти правила могут определять, когда уместно что-либо говорить или не говорить, пошутить и т. п. Эти правила могут быть специфичными при взаимодействии с людьми, которых очень хорошо знаем. Если человек нарушает эти правила, то взаимодействие с людьми резко затрудняется и последствия могут быть непредсказуемыми. Правила и «само собой разумеющиеся положения, мнения, запасы знания», имеющиеся у людей, и составляют основу социального мира, т. е. идеи, ценности, правила, нормы видятся центром социальной жизни и взаимодействия с позиции этнометодологии. Кроме того, данное направление интеракционизма изучает методы, с помощью которых люди создают социальный порядок: ценности, нормы, верования, однако эти явления могут сами изменяться, отмирать, иметь свою внутреннюю структуру. Описывая ситуацию, устанавливая связи между значениями, проясняя их смысл, люди приходят к установлению каких-то правил, приходят к согласию, к социальной стабильности. Социальная структура рассматривается как продукт взаимодействия, как следствие отношений между «поверхностными» и «глубокими» правилами, где «поверхностные правила» — это нормы социальной

жизни, а «глубокие, интерпретационные правила» являются основой возникновения и существования любых значений, базой любого воспитания и обучения (А. Сикурел).

2.4.3. Концепция интеракции П. Сорокина

Питирим Сорокин (1889–1968) – русско-американский ученый, изучал закономерности взаимодействия (интеракции) людей, подчеркивал, что социальная жизнь возникает и развивается ввиду наличия зависимостей между людьми, что создает предпосылки взаимодействия людей друг с другом. Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга. Социальная связь – это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других людей, с ожиданием соответствующего ответного действия партнера. В социальной связи можно выделить:

- субъекты связи (может быть двое или тысячи людей);
- предмет связи (по поводу чего осуществляется связь);
- механизм регулирования взаимоотношений.

Прекращение связи может происходить при изменении или утрате предмета связи или если участники связи не согласны с принципами ее регулирования. Социальная связь может выступать в виде социального контакта (связь между людьми поверхностна, мимолетна, партнер по контакту может быть легко заменен другим человеком) и в виде социального взаимодействия (систематические, регулярные социальные действия партнеров, направленные друг на друга, имеющие цель вызвать вполне определенную ответную реакцию со стороны партнера, причем ответная реакция порождает новую реакцию воздействующего). Социальные взаимодействия выступают в следующих вариантах: социальные отношения, социальные институты, социальные общности. Социальные отношения – это устойчивая система взаимодействия между партнерами, имеющая самовозобновляющийся характер.

Сорокин выделяет, что направление взаимоотношений может быть солидарным, antagonистичным или смешанным. При солидарной интеракции стремления и усилия сторон совпадают. Если желания и усилия сторон находятся в конфликте, то это antagonистическая форма интеракции, если они совпадают только отчасти – это смешанный тип направления взаимодействия.

Можно выделить организованные и неорганизованные взаимодействия: интеракция организована, если отношения сторон, их действия сложились в определенную структуру прав, обязанностей, функций и опираются на некую систему ценностей.

Неорганизованные интеракции — когда отношения и ценности находятся в аморфном состоянии — поэтому права, обязанности, функции, социальные позиции не определены.

Сорокин, комбинируя различные интеракции, выделяет следующие их типы социального взаимодействия:

- организованно-антагонистическая система интеракции — основана на принуждении;

- организованно-солидарная система интеракции — основана на добровольном членстве;

- организованно-смешанная, солидарно-антагонистическая система частично управляется принуждением, а частично добровольной поддержкой устоявшейся системы взаимоотношений и ценностей

Большинство организованных социально-интерактивных систем — от семьи до церкви и государства, отмечает Сорокин, принадлежит к типу организованно-смешанных. Кроме того, согласно ученому, существуют неорганизованно-антагонистический, неорганизованно-солидарный, неорганизованно-смешанный типы интеракций

В длительно существующих организованных группах Сорокин выделял три типа взаимоотношений:

- 1) семейный (интеракции тотальные, экстенсивны, интенсивны, солидарны по направлению, продолжительны, характерно внутреннее единство членов группы);

- 2) договорный (ограниченность времени действия сторон, взаимодействующих в рамках договорного сектора, солидарность отношений эгоистична и направлена на получение взаимной выгоды, удовольствия или даже на получение «как можно большего за меньшее», при этом другая сторона рассматривается не как союзник, а как некий «инструмент», который может оказать услугу, принести прибыль и т. п.);

- 3) принудительный (антагонизм отношений, различные формы принуждения: психологическое принуждение, экономическое, физическое, идеологическое, военное)

2.5. Гуманистическая психология

Гуманистические психологи (А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл и др.) рассматривают человека как изначально «хорошее» существо, которому потенциально присущи высшие духовные качества и высшие духовные потребности, но неблагоприятные социальные условия и ошибки воспитания могут временно блокировать развитие и реализацию высших духовных качеств и духовных потребностей. Люди,

у которых развиты и доминируют высшие духовные потребности (стремление к саморазвитию, самосовершенствованию, поиску смысла своей жизни, к реализации своего внутреннего потенциала, своих талантов во благо другим людям), представляют собой самоактуализирующие личности. Принадлежность к группе и чувство самоуважения — необходимые условия для самоактуализации, так как человек может понять себя, только получая информацию о себе от других людей.

Но почему самоактуализирующихся людей мало? Американский психолог Абрахам Маслоу (1908–1970) считал, что причин может быть несколько: 1) неблагоприятные социальные условия, блокирующие удовлетворение низших и высших потребностей: «Человек жив хлебом единым, когда ему хлеба не хватает», — в обществе жесткая идеология подавляет самостоятельность мыслей, духовный рост человека; 2) незнание человеком своего потенциала, сомнение в своих способностях, страх успеха, который мешает человеку стремиться к самосовершенствованию (комплекс Ионы); 3) неблагоприятные семейные психологические условия воспитания: неприятие, отчужденность ребенка, чрезмерная критичность к ребенку, наказания: «Ребенок лжет тем, кому опасно говорить правду»; 4) чрезмерное влияние потребностей безопасности, которые блокируют стремление человека к росту, самосовершенствованию, изменению, поскольку это может сопровождаться риском, ошибками, тревогой.

Неудовлетворение высших метапотребностей — потребностей роста (таковых Маслоу выделял 16: стремление к целостности личности, совершенствованию, завершению, справедливости, порядку и закону, активности функционирования, дифференциации и сложности, красоте, честности, открытости и простоте, доброте, уникальности и новизне, игре и юмору, истине и чести, независимости и автономии, свободе) может не осознаваться человеком и не переживаться как осознанное желание, но тем не менее их неудовлетворение подавляет рост и здоровое функционирование личности и даже вызывает специфические психические заболевания: метапатологии (апатия, депрессия, отчуждение, цинизм, неспособность глубоко любить кого-либо, стремление жить только сегодняшним днем; отсутствие интереса к тому, что происходит в мире, к новой информации; ненависть, отвращение; тотальный эгоизм; нежелание чего-либо добиваться; ощущение бессмысленности, отчаяния, утраты смысла жизни, уход в наркотики, пьянство).

Карл Рэнсом Роджерс (1902–1987), так же как и Маслоу, считал, что люди склонны стремиться идти вперед и при благоприятных усло-

виях способны реализовать свой врожденный потенциал, демонстрируя истинное психическое здоровье. Одним из фундаментальных понятий подхода Роджерса является понятие «Я-концепция» – это совокупность представлений человека о самом себе в данный момент времени.

Согласно Роджерсу, каждый организм наделен стремлением заботиться о своей жизни с целью сохранять ее и улучшать. У человека на основе разнообразного жизненного опыта общения с другими людьми и поведения людей в отношении к нему формируется система представлений о себе – «Я-реальное». То, каким человеку хотелось бы стать в результате реализации своих возможностей, образует «Я-идеальное». К этому «Я-идеальному» и стремится приблизиться «Я-реальное». Поскольку у человека есть потребность в самоуважении и он хочет получить положительное отношение к себе людей, то человек порой скрывает свои истинные мысли и чувства, желания, внешне демонстрируя вместо этого те, которые получают одобрение окружающих. В результате человек все меньше остается самим собой, возникает внутренний разлад между желаниями и внешним поведением человека, какая-то часть личности подавляется, прячется, что вызывает внутреннюю напряженность, невротичность и дальнейшее отделение от «Я-идеального».

Личность уравновешена тем больше, чем больше согласия или конгруэнтности между «Я-реальным» и его чувствами, мыслями, поведением, что позволяет приблизиться к своему «Я-идеальному», а именно в этом и заключается суть актуализации. Стремление к саморазвитию, самоактуализации, к пониманию и реализации смысла жизни является высшей духовной потребностью, потенциально присущей каждому человеку, но часто не реализованной в действительной жизни человека.

«Я-концепция» как представление о самом себе и определяет поведение человека в тех или иных ситуациях. Формирование «Я-концепции» происходит в результате взаимодействия с другими людьми, особенно большое значение имеют значимые другие. Содержание «Я-концепции» является результатом процесса социализации личности.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные социально-психологические проблемы бихевиоризма?
2. Что является источниками социальной активности человека с точки зрения гуманистической психологии?
3. Какая социально-психологическая проблема является ведущей в когнитивизме?

4. Каковы основные социально-психологические проблемы психоаналитического направления?
5. Какие социально-психологические проблемы исследовал символический интеракционизм?

Тесты

1. Теоретическим источником для интеракционистской ориентации послужили концепции
 - а) Н Миллера, Дж Долларда, А. Бандуры и др ;
 - б) Дж. Мида,
 - в) Дж. Мида, Р. Линтона, Р. Мертона и др
2. Когнитивизм ведет свое начало от
 - а) гештальтпсихологии,
 - б) теории поля К. Левина;
 - в) концепции Б. Скиннера;
 - г) гештальтпсихологии и теории поля К. Левина
3. Представителями символического интеракционизма являются
 - а) Г. Блумер;
 - б) Г. Гарфинкель,
 - в) А. Маслоу;
 - г) Т. Ньюком;
 - д) М. Шериф;
 - е) Г. Шепард

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

3.1. Понятие личности

Социальная психология изучает личность, проблемы ее формирования и социализации, а также положение человека в группе, в системе общения и межличностных отношений

Понятие **«личность»** раскрывает социально-психологическую сущность человека, формирующуюся в результате усвоения человеком общественных форм сознания и поведения, общественно-исторического опыта человечества (личностью мы становимся под влиянием жизни в обществе, воспитания, обучения, общения, взаимодействия).

Социология рассматривает личность как представителя определенной социальной группы, как социальный тип, как продукт общественных отношений. Психология же учитывает следующее: личность — не только объект общественных отношений, не только испытывает социальные воздействия, но преломляет, преобразует их, поскольку постепенно личность начинает выступать как совокупность внутренних условий, через которые отражаются внешние воздействия общества. Эти внутренние условия представляют собой сплав наследственно-биологических свойств и социально обусловленных качеств, которые сформировались под влиянием предшествующих социальных воздействий. По мере формирования личности внутренние условия становятся более глубокими, в результате одно и то же внешнее воздействие может оказывать на разных людей разное влияние. Таким образом, личность не только объект и продукт общественных отношений, но и активный субъект деятельности, общения, сознания, самосознания.

В психологию понятие **«субъект»** было введено Л.С. Рубинштейном («главный вопрос психологии — вопрос о субъекте»). В деятельности есть внешние и внутренние условия; внешние усло-

вия — это природные и социальные воздействия, а внутренние условия — это субъект. Внешние условия действуют только через внутренние. А субъект (внутренние условия) действует через внешнее, и этим сам себя изменяет, т.е. субъект активен, сам является продуктом своего действия, способен изменить внешние воздействия.

Поскольку человек живет в трех сферах мира: природа — общество — культура, то можно выделить следующие три типа субъектов:

1) природный субъект — это человек как биологическое существо, которое гибко приспосабливается к быстро изменяющимся условиям природной среды;

2) социальный субъект — человек как носитель присвоенных социальных норм, правил, принятых в данном обществе;

3) субъект культуры — человек как субъект самостоятельного и ответственного решения жизненных проблем на основе общечеловеческих нравственных и культурных принципов.

Понятие «личность» (в широком смысле) включает все три типа субъектов.

Существует более узкое понимание личности как совокупности общественных отношений, когда подчеркивается, что личность есть понятие социальное, она выражает все, что есть в человеке над-природного, исторического. Личность не врождена, а возникает в результате культурного и социального развития. Личность формируется в совместной деятельности и общении, испытывает на себе влияние культуры и общества в целом.

Однако нельзя рассматривать личность как слепок той культуры и того общества, к которому принадлежит человек. Происходит «наложение» социальных факторов (принадлежность к социальному классу, к определенной социальной группе), с одной стороны, и индивидуально-психологических и биологических особенностей человека — с другой. А.Г. Асмолов отмечает, что в личности можно выделить две субстанции: социально-типическую и индивидуально-уникальную (где уникальность достигается за счет собственной активности, своих мыслей, поступков, личной ответственности).

Согласно комплексной теории Б.Г. Ананьева, в изучении человека как личности особо выделяется:

■ статус личности — ее положение в обществе (экономическое, политическое, правовое и т.д.);

■ общественные функции, осуществляемые личностью в зависимости от этого положения и исторической эпохи;

■ мотивация ее поведения и деятельности — в зависимости от целей и ценностей, образующих внутренний мир;

- мировоззрение и вся совокупность отношений личности к окружающему миру (природе, обществу, труду, другим людям, самому себе);
- характер и склонности

Вся эта сложная система субъективных свойств и качеств человека, его социально-психологических феноменов определяет его деятельность и поведение. Основу динамической структуры личности составляет система социальных взаимозависимостей человека.

Согласно мнению Е.В. Шороховой, в основе социально-психологического понимания личности лежат характеристики социального типа личности как специфического образования, продукта социальных обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций личности, их влияния на общественную жизнь. Важно выявить следующие аспекты:

- общественно-историческая детерминация личности и ее поведения;
- психический склад личности;
- социальная мотивация поведения и деятельности личности в различных общественно-исторических и социально-психологических условиях;
- становление духовного мира человека;
- черты личности, возникающие под воздействием общественных отношений и взаимоотношений людей (социально-психологические черты личности);
- социальные типы личности, национальные, профессиональные, половозрастные особенности личности;
- ценностные ориентации;
- ролевые функции;
- жизненная позиция личности;
- закономерности проявления и формирования общественной активности личности;
- проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления;
- самовоспитание личности

По мнению Г.М. Андреевой, анализ формирования личности дает информацию, в каких конкретных группах личность усваивает социальные влияния (через какую из систем ее деятельности) и в каких конкретных группах она реализует свою социальную сущность (через какие конкретные виды совместной деятельности). Важно выявить, «каким образом сформировались эти социально-психологические черты, почему в одних условиях формирования личности они проявляются в полной мере, а в других возникли какие-то иные социально-

типические черты вопреки принадлежности личности к определенной социальной группе. Для этого в большей мере, чем в социологическом анализе, здесь делается акцент на микросреду формирования личности». Иначе говоря, прежде всего необходимо выяснить, через какие группы осуществляется влияние общества на личность, как проходит социализация личности, а затем как сама личность организует себя, регулирует свое поведение и влияет на микросреду.

Важно подчеркнуть, что личность не только целеустремленная, но и самоорганизующаяся система. Объектом ее внимания и деятельности служит не только внешний мир, но и она сама, что проявляется в ее чувстве «Я», которое включает в себя представление о себе и самооценку, программы самосовершенствования, привычные реакции на проявление некоторых своих качеств, способности к самонаблюдению, самоанализу и саморегуляции. Быть личностью — это значит иметь активную жизненную позицию, о которой можно сказать так: «На том стою и не могу иначе». Быть личностью — значит осуществлять выборы, возникающие в силу внутренней необходимости, оценивать последствия принятого решения и держать ответ за них перед собой и обществом, в котором живешь. Быть личностью — это значит постоянно «строить» самого себя и других, владеть арсеналом приемов и средств, с помощью которых можно овладеть собственным поведением, подчинить его своей власти.

Личность (в узком смысле) — это субъект решения проблем, выбора, способный делать это самостоятельно и ответственно; это субъект культуры. Личность может проявиться там, где человек сталкивается с проблемами, конфликтами. Человек еще не личность, если не способен самостоятельно решать жизненные проблемы и нести за свои решения и поступки ответственность.

Личность — это активно осваивающий и целенаправленно преобразующий природу, общество и самого себя человек, обладающий уникальным динамичным соотношением пространственно-временных ориентаций, потребностно-волевых переживаний, содержательных направленностей, уровней освоения и форм реализации деятельности, которая обеспечивает свободу самоопределения в поступках и меру ответственности за их последствия.

Свобода личности, или свобода выбора, воли, определяется возможностью человека осуществлять выбор того или иного варианта поведения, порой вопреки социальным обстоятельствам или собственным влечениям. «Человек — это единственное существо, которое может в любой момент сказать „нет“ своим витальным биологическим влечениям» (М. Шелер). «Человек не свободен от социальных влияний,

но от него зависит, сдастся ли он или сможет противодействовать социальным обстоятельствам. В этом плане свобода – это когда человек сам должен решать, выбрать ли ему добро, уступить ли ему злу» (Ф.М. Достоевский) «Свобода личности может перейти в произвол, если она не переживается с точки зрения ответственности» (В. Франкл).

Основными факторами, влияющими на формирование личности, являются:

- социальное окружение и культура общества;
- групповой опыт;
- физическое окружение;
- уникальный индивидуальный опыт;
- биологическая наследственная предрасположенность.

Под **социализацией** (формированием личности) понимают процесс передачи человеку социальной информации, опыта, культуры, накопленных обществом. Процесс социализации включает в себя: освоение культуры человеческих отношений и общественного опыта, социальных норм, социальных ролей, видов деятельности, форм общения.

К функциям социализации относят:

- передачу опыта, культуры от поколения поколению;
- развитие личности

Первый аспект – передача опыта – предполагает, что человек входит в социальную сферу и приспосабливается к культурным, социальным, психологическим факторам – процесс адаптации. Второй аспект социализации подчеркивает, что человек осваивает культуру, системы социальных связей за счет своей активной деятельности.

Первый аспект социализации показывает, как среда воздействует на человека, второй аспект характеризует момент воздействия человека на социальную среду с помощью своих действий.

3.2. Типология личности

В психологии существуют два главных направления исследования личности: в основе первого лежит выделение в личности тех или иных черт (диспозиционное направление), в основе второго – определение типов личности (типологический подход).

Один из наиболее влиятельных приверженцев *диспозиционного направления* американский психолог Гордон Олпорт полагал, что каждая личность уникальна и что ее уникальность может быть понята через определение конкретных черт личности, так как поведение человека всегда является результатом определенной конфигурации личностных

черт. **Черта личности** — это то, что обуславливает постоянные, устойчивые, типичные для разнообразных ситуаций особенности поведения человека, это важная составляющая «личностной структуры». Ситуации, в которых человек оказывается чаще всего, — это, как правило, те самые ситуации, в которые он активно стремится попасть на сознательном или бессознательном уровне. Таким образом, черты личности и типичные ситуации, в которые попадает человек, функционально взаимосвязаны.

Олпорт выделял общие и индивидуальные черты. **Общие черты** включают в себя любые характеристики, присущие какому-то количеству людей в пределах определенной культуры, ведь члены определенной культуры испытывают на себе схожие эволюционные и социальные воздействия, и поэтому у них развиваются похожие модели адаптации. **Индивидуальные черты**, или **индивидуальные диспозиции**, — это уникальные черты конкретного человека, которые наиболее точно отражают его личностную структуру. Олпорт выделял три типа индивидуальных диспозиций: кардинальные, центральные и вторичные диспозиции. *Кардинальная диспозиция* настолько пронизывает человека, что почти все его поступки можно свести к ее влиянию. Олпорт отмечал, что немногие люди обладают кардинальной диспозицией. *Центральные диспозиции* — это яркие характеристики индивидуальности человека, это такие тенденции в поведении человека, которые могут легко обнаруживать окружающие. У человека может быть где-то пять — десять центральных диспозиций, которые наиболее точно отражают существенные характеристики его конкретной личности. Черты менее обобщенные, менее устойчивые и менее заметные называют *вторичными диспозициями*, к ним, например, можно отнести индивидуальные предпочтения в одежде, еде, привычки.

Олпорт подчеркивал, что личность — это единство и интеграция всех диспозиций, что существует некий принцип, организующий установки, мотивы, ощущения, склонности в единое целое («это проприум, который охватывает все аспекты личности, способствует формированию чувства внутреннего единства»). Проприум как внутреннее единство формируется постепенно, с детства до зрелости, проходя ряд этапов. Рассмотрим их.

Первый аспект, необходимый для развития проприума, — это ощущение своего тела; в течение первого года жизни младенцы начинают осознавать существование своего тела. Начинают отличать себя от других предметов, формируется «телесная самость».

Формируется самоидентичность, когда ребенок овладевает речью и, выучив свое имя, он начинает постигать, что остается одним и тем же человеком, несмотря на все изменения в его росте и во вза-

имодействиях с внешним миром, осознает неизменность своего «Я», независимо от происходящих изменений

Формируется чувство самоуважения как гордости за себя, когда ребенок выполняет что-то самостоятельно (у детей трех-четырехлетнего возраста).

Расширение самости, когда в возрасте четырех – шести лет ребенок начинает осознавать, что ему принадлежит не только собственное физическое тело, но и значимые элементы окружающего мира, включая и людей (формируется чувство «мое», «мой дом», «моя мама», «моя сестра»)

С пяти-шести лет начинает развиваться пятая форма проприума, когда ребенок начинает осознавать, чего от него ожидают родители, учителя, другие люди, когда формируется «образ себя», каким его хотят его видеть, ребенок начинает понимать различие между «Я – хороший» и «Я – плохой».

С шести до 12 лет ребенок начинает понимать, что он способен находить рациональные решения жизненных проблем и эффективно справляться с требованиями реальности, рационально управляя самим собой

В подростковом возрасте формируется пропритивное стремление, человек начинает выбирать жизненные цели, планировать свое будущее, и в этом смысле он приобретает чувство самости. Постановка перед собой перспективных целей, настойчивость в поиске путей разрешения намеченных задач, ощущение того, что жизнь имеет смысл, — в этом заключается суть пропритивного стремления.

Познание самого себя, осознание объективного «Я» позволяет человеку выйти на обобщенное чувство самости. Оно приходит лишь в зрелости, когда все аспекты «Я» сформировались.

Таким образом, личность представляет собой динамично развивающуюся систему, включающую черты личности и ее мотивацию, объединенные в единое целое. Олпорт выдвинул концепцию *функциональной автономии мотивов*, которая гласит, что мотивы зрелой личности не определяются прошлыми мотивами, т.е. причины, по которым взрослый человек ведет себя так или иначе, не зависят от того, какие причины первоначально побудили его к такому поведению. Например, первоначальной причины поведения уже больше нет, а поведение сохраняется.

Олпорт различал два уровня функциональной автономии: 1) устойчивая функциональная автономия как набор привычек, как склонность людей к удовлетворению своих потребностей привычным образом; 2) собственная функциональная автономия — главная система мотивации, которая обеспечивает постоянство в стремлении чело-

века к соответствию с внутренним образом себя и достижению более высокого уровня зрелости и личностного роста. Собственная функциональная автономия представляет собой стремление к целям и ценностям, для нее характерны восприятие мира через эти цели и ценности, а также чувство ответственности за свою жизнь. Все собственные мотивы уходят своими корнями в структуру «Я» человека (проприум).

Ценности и ценностные ориентации человека можно рассматривать как черты личности, но более глубокого уровня. Олпорт выделял следующие ценностные ориентации личности: теоретическая (ценность в раскрытии истины, в научном и рациональном подходе к жизни); экономическая (ценно то, что полезно, выгодно, приносит материальный успех); эстетическая (более всего ценятся красота и гармония, наслаждение жизнью); социальная (наибольшая ценность — любовь к людям, гуманизм); политическая (главная ценность — власть и влияние, слава и известность); религиозная (ценность в понимании мира как единого целого, религиозная личность видит в мироздании единство и высший смысл). Черты личности, подчеркивал Олпорт, существуют реально, и их можно эмпирически выявлять и изучать, количественно измерять.

Эмпирическим исследованием основных черт, формирующих ядро личности, занимались психологи Г. Айзенк, Р. Кэттелл, Дж. Гилфорд и др., доказывая, что базисная структура черт личности влияет на поведенческие реакции человека. Под **чертой личности** они понимали устойчивую predisposedность к определенному поведению, сложившуюся либо в силу наличия определенных потребностей, мотивов или интересов (мотивационные черты), либо в силу наличия определенных привычек, установок (стилевых особенностей поведения).

В своих исследованиях они применяли *факторный метод анализа* структуры личности.

Факторный метод заключается в математическом анализе корреляций (взаимосвязей) внутри некоторой группы данных. Так, из 171 параметра описания личности Кэттелл на основе учета корреляции, выделил 16 основных факторов, черт личности. Их можно разделить на факторы темперамента и мотивационные факторы. Рассмотрим выделенные мотивационные факторы.

Фрейд считал, что существуют два фундаментальных побуждения: инстинкт жизни (Эрос) и инстинкт смерти (Танатос), а все остальные потребности являются производными от этих двух побуждений.

Кэттел выделил семь побудительных структур-«эргов» мотивационных факторов, которые связаны с пятью чувствами. Эрги: 1) половой-сексуальный инстинкт; 2) стадный инстинкт; 3) потребность опекать; 4) потребность в исследовательской деятельности,

любопытность; 5) потребность в самоутверждении, признании; 6) потребность в безопасности; 7) нарциссическая потребность в удовольствии. Одни и те же «эрги» можно обнаружить в самых разных популяциях людей, в то время как «чувства» варьируют от одной страны к другой, зависят от социальных и культурных стереотипов. Чувства: 1) чувства к профессии; 2) спорт и игра; 3) религиозные чувства; 4) технические и материальные интересы; 5) самоощущение.

При *типологическом подходе* исходят из положения, что тип личности является целостным образованием, не сводимым к комбинации отдельных личностных факторов (черт). Его содержание раскрывается описанием типичного или усредненного представителя группы лиц, относимых к данному типу. Например, такой тип личности, как «авторитарная личность», угнетает находящихся на более низкой ступени и раболепствует перед вышестоящими, в то время как доминантная личность является лидером для занимающих более низкое положение и борется за более высокое положение.

Американский психолог К. Хорни в зависимости от отношения к общению с другими людьми выделяла три психологических типа личности:

1) привязчивый тип — человек обладает повышенной потребностью в общении, для него важнее всего быть любимым, уважаемым, чтобы кто-то заботился — такой человек подходит к оценке другого человека с вопросом: «Будет ли он меня любить, заботиться?»;

2) агрессивный тип — характерно отношение к другим людям как к средству достижения своих целей — такие люди стремятся доминировать, не терпят возражений, рассматривают другого человека с точки зрения: «Будет ли он мне полезен?»;

3) отчужденный тип — для таких людей необходима определенная эмоциональная дистанция с другими людьми, так как они рассматривают общение как неизбежное зло, они не склонны участвовать в групповой деятельности и считают, что признание им должно быть обеспечено уже в силу их достоинств; встречаясь с другими людьми, они задают втайне себе вопрос: «Оставит ли он меня в покое?»

3.3. Социально-психологическое изучение личности в отечественной психологии

Взгляды на социально-психологические проблемы личности формировались представителями разных школ и направлений отечественной психологии.

3.3.1. Деятельностная теория и возможности ее использования в социальной психологии

Деятельностная теория (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, Л.Я. Гальперин, Д.Б. Эльконин, В.В. Давыдов, А.В. Петровский и др.) основывается на фундаментальном принципе – деятельностном подходе к психике. **Деятельность** – это процесс взаимодействия человека с окружающим миром, процесс решения жизненно важных задач. При деятельностном подходе психика понимается как форма жизнедеятельности субъекта, обеспечивающая решение определенных задач в процессе взаимодействия его с миром. Психика – это не просто картина мира, система образов, но и система действий.

По мнению сторонников этой теории, психическое развитие человека имеет социальную природу: прогресс человечества определяется не биологическими, а социальными законами. Видовой опыт человечества фиксируется не с помощью механизмов генетической наследственности, а закрепляется в продуктах материальной и духовной культуры. Учение и воспитание – специально организованные виды деятельности, в процессе которой люди усваивают опыт предыдущих поколений.

Единство психической и внешней материальной деятельности заключается в том, что оба эти вида деятельности имеют идентичное строение (цель, мотив, объект, на который они направлены, определенный набор операций, реализующих действие и деятельность; образец, по которому они совершаются субъектом; являются актом его реальной жизнедеятельности, принадлежат субъекту, выступают как активность конкретной личности). Их единство заключается и в том, что внутренняя психическая деятельность есть преобразованная внешняя материальная деятельность, есть порождение внешней практической деятельности.

Деятельность порождает все психические феномены, качества, особенности, процессы и состояния. В отличие от индивида, личность «ни в каком смысле не является предшествующей к его деятельности, как и его сознание, она ею порождается».

Главными психологическими составляющими деятельности являются ее мотивы. Алексей Николаевич Леонтьев (1903–1979) разделял мотивы на два вида: мотивы-стимулы и смыслообразующие мотивы.

Личностные смыслы интегрируются друг другом в связанную систему, обозначенную Леонтьевым термином «**смысловые образования личности**». Иерархические связи мотивов образуют ядро личности. Леонтьев отмечал: «Структура личности представляет собой относи-

тельно устойчивую конфигурацию главных, внутри себя иерархизированных мотивационных линий. Внутренние соотношения основных мотивационных линий в совокупности деятельности человека образуют как бы общий «психологический профиль личности». В концепции Леонтьева категории «личность», «сознание», «деятельность» выступают в своем диалектическом взаимодействии, трединстве.

Леонтьев считал, что личность – это социальная сущность человека, и поэтому темперамент, характер, способности и знания человека не входят в состав личности в качестве ее подструктур, они лишь представляют собой условия формирования этого образования, социального по своей сущности. Направленность и воля принадлежат личности, ибо волевой поступок невозможно рассматривать вне иерархии мотивов, так и направленность есть непосредственное выражение мотивационных структур, т.е. ядра личности.

Культурно-историческая концепция Льва Семеновича Выготского (1896–1934) доказывает, что разгадка человеческой психики кроется не внутри мозга или духа, а в знаках, языке, орудиях, социальных отношениях. Чтобы понять высшие психические процессы (произвольная память, внимание, абстрактно-логическое мышление, речь), надо выйти за пределы организма и искать объяснения в общественных отношениях этого организма со средой. Детское развитие подчиняется не биологическим законам, а общественно-историческим. Развитие ребенка происходит путем присвоения исторически выработанных форм и способов деятельности человечества. Таким образом, движущая сила развития у человека – это обучение. Но обучение не тождественно развитию, оно создает зону ближайшего развития, приводит в движение внутренние процессы развития, которые вначале для ребенка возможны только во взаимодействии со взрослыми и сотрудничестве с товарищами, но затем, пронизывая весь внутренний ход развития, становятся достоянием самого ребенка. **Зона ближайшего действия** – это расстояние между уровнем актуального развития ребенка и уровнем его возможного развития при содействии взрослых. Выготский писал: «Зона ближайшего развития определяет функции, не созревшие еще, но находящиеся в процессе созревания. характеризует умственное развитие на завтрашний день». Феномен зоны ближайшего развития свидетельствует о ведущей роли обучения в умственном развитии ребенка. Обучение способно перестраивать всю систему сознания («один шаг в обучении может означать сто шагов в развитии»).

Выготский все время подчеркивал, что психическое развитие – это целостное развитие всей личности. В теории ученого раскрывается социальная сущность человека и опосредствованный характер его

деятельности (ее орудийность, знаковость). Согласно Выготскому, высшие психические функции возникают первоначально как форма коллективного поведения ребенка, как форма сотрудничества с другими людьми и лишь потом они становятся индивидуальными функциями и способностями самого ребенка. Так, сначала речь — средство общения между людьми, но в ходе развития она становится внутренней и начинает выполнять интеллектуальную функцию. Отличительные особенности высших психических функций — опосредованность, осознанность, произвольность, системность; они формируются прижизненно в процессе овладения специальными средствами, выработанными в ходе исторического развития общества; развитие высших психических функций происходит в процессе обучения, в процессе усвоения заданных образцов. Функция опосредования высших психических процессов выполняется знаками, с помощью которых происходит овладение поведением, его социальная детерминация. Орудия труда изменяют вещество природы. Знаки культуры — это также орудия, но особые, психологические. Они изменяют не внешний материальный мир, а психику человека. Вначале эти знаки используются в общении между людьми, во внешнем взаимодействии. А затем этот процесс из внешнего становится внутренним (процесс интериоризации). Благодаря этому и происходит развитие высших психических функций. Культурное и социальное развитие выступает как основное условие развития личности.

Развитие личности как процесс социализации индивида осуществляется в определенных социальных условиях семьи, ближайшего окружения, региона, страны, в определенных социально-политических, экономических условиях, в этносоциокультурных, национальных традициях того народа, представителем которого он является. В то же время на каждой фазе жизненного пути, как подчеркивал Выготский, складываются определенные социальные ситуации развития как своеобразные отношения ребенка с окружающей его социальной действительностью. Адаптация к действующим в обществе нормам, формам взаимодействия сменяется фазой индивидуализации, поиском средств и способов обозначения своей индивидуальности, непохожести, а затем фазой интеграции личности в общности — все это механизмы личностного развития (по А. В. Петровскому).

Никакое воздействие взрослого на процессы психического развития не может быть осуществлено без реальной деятельности самого ребенка. И от того, как эта деятельность будет осуществлена, зависит процесс самого развития. Процесс развития — это самодвижение ребенка благодаря его деятельности с предметами, а факты наследствен-

ности и среды — это лишь условия, которые определяют не суть процесса развития, а лишь различные вариации в пределах нормы. Так возникла идея о ведущем типе деятельности как критерии периодизации психического развития ребенка.

Согласно Леонтьеву, «одни виды деятельности являются на данном этапе ведущими и имеют большее значение для дальнейшего развития личности, другие — меньшее. Одни играют главную роль в развитии, другие — подчиненную».

Ведущая деятельность характеризуется тем, что в ней перестраиваются основные психические процессы и происходят изменения психологических особенностей личности на данной стадии ее развития. Содержание и форма ведущей деятельности зависит от конкретно исторических условий, в которых протекает развитие ребенка. Смена ведущих типов деятельности подготавливается длительно и связана с возникновением новых мотивов, которые побуждают ребенка к изменению положения, занимаемого им в системе отношений с другими людьми. Разработка проблемы ведущей деятельности в развитии ребенка — фундаментальный вклад отечественных психологов в детскую психологию. В исследованиях А.В. Запорожца, А.Н. Леонтьева, Д.Б. Эльконина, В.В. Давыдова, Л.Я. Гальперина была показана зависимость развития психических процессов от характера и строения различных типов ведущей деятельности. В процессе развития ребенка сначала происходит освоение мотивационной стороны деятельности (иначе предметная сторона не имеет смысла для ребенка), а затем операционно-технической; в развитии можно наблюдать чередование этих видов деятельности (Д.Б. Эльконин). При усвоении общественно выработанных способов действий с предметами и происходит формирование ребенка как члена общества. Развивая идеи Выготского, Д.Б. Эльконин рассматривает каждый возраст на основе критериев (табл. 3.1):

- социальная ситуация развития — система отношений, в которую ребенок вступает в обществе;

- основной или ведущий тип деятельности ребенка в этот период;

- основные новообразования развития, причем новые достижения в развитии ведут к неизбежности изменения и социальной ситуации, к кризису;

- кризис — переломные точки в детском развитии, отделяющие один возраст от другого. К большим кризисам относятся кризисы в три года и 11 лет (подростковый кризис) — кризисы отношений, вслед за ними возникает ориентация в человеческих отношениях, а малые кризисы — в один год и семь лет — открывают ориентацию в мире вещей.

Таблица 3.1

Характеристика возрастных этапов личностного развития

Возраст	Ведущая деятельность	Ведущая сторона социализации	Среда социализации	Положительный исход развития по Эльконину	Негативный исход развития по Эльконину	Новообразования
Младенчество (от нуля до одного года)	Эмоциональное общение со взрослыми	Овладение норм общения с людьми	Семья, мать	Доверие к миру, оптимизм	Недоверие к миру, людям, пессимизм	Понимание слов людей, формирование наглядно-действенного мышления, овладение ходьбой, появление первых слов
Раннее детство (один-три года)	Предметная деятельность	Овладение элементарными бытовыми действиями	Семья	Самостоятельность, автономия, опрятность	Зависимость от других, стыд, вина, агрессивность	Развитие речи, интеллекта, восприятия, автономии, «Я сам», выделение личности
Дошкольное детство (три-шесть лет)	Игра	Овладение социальными ролями, нормами поведения и общения	Семья	Инициатива, творчество, любознательность	Пассивность, следование образцу	Происходит переход от наглядно-образного мышления к символическому, формирование самооценок, детского мировоззрения, совести, произвольного поведения, характера
Младший школьный возраст (7-11 лет)	Учеба	Овладение умениями, знаниями, развитием интеллекта	Школа, социальная среда	Уверенность в себе, мастерство	Чувство неполноценности	Формирование отвлеченного вербально-логического мышления, умения управлять своим поведением, рефлексия, самооценивание

Подростковый возраст (11–14 лет)	Общение со сверстниками	Освоение норм общения и поведения	Группа сверстников	Нахождение себя, формирование самосознания	Путаница ролей, одиночество, чувство непонятности	Утверждение своей индивидуальности, не зависимости, формирование самосознания, самоопределения, «чувства взрослости», сексуальных интересов
Ранний юношеский возраст (14–18 лет)	Учеба с профессиональным аспектом	Освоение знаний, умений	Сверстники, школа	Выбор профессии, мировоззрения	Отсутствие профессиональных и жизненных планов	Формирование мировоззрения, способности строить жизненные планы и выбирать способы их реализации, жизненной перспективы, чувств дружды, любви
Поздняя юность (18–25 лет)	Труд, любовь	Освоение новых форм общения и поведения, новых знаний, профессиональных умений	Друзья и партнеры по сексу	Устойчивые дружеские и любовные отношения, выбор карьеры	Одиночество, изоляция, поверхностные отношения, отсутствие интереса к работе	Стабилизация характера, мировоззрения, самосознания, выбор профессии, стиля жизни, любимого человека, активность в сексуальной сфере, формирование профессионального мышления
Зрелость	Труд, своя семья		Семья, коллеги по работе	Творческий потенциал, самореализация в работе, детях, творчестве	Застой, регрессия, депрессия личности	Расцвет и достижение вершин личного, духовного, социального, профессионального развития

Психическое развитие ребенка осуществляется одновременно по линиям: познавательной сферы (становление интеллекта, развитие механизмов познания); психологической структуры и содержания деятельности (становление целей, мотивов и развитие их соотношения, освоение способов и средств деятельности); личности (формирование направленности, ценностных ориентаций, самосознания, самооценки, взаимодействие с социальной средой и т.д.). В исследованиях Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, Д.Б. Эльконина, Л.И. Божович было показано, что развитие ребенка как личности определяется последовательным формированием личностных новообразований. Божович провела их анализ внутри пяти возрастных этапов личностного развития:

1) центральным личностным новообразованием первого года жизни является возникновение аффективно заряженных представлений, которые и побуждают поведение ребенка вопреки воздействиям внешней среды;

2) к концу раннего детства, к трем годам, центральным новообразованием становится «система Я» и рождаемая этим новообразованием потребность действовать самому («Я сам»). В этот период сталкиваются две силы: «хочу» и «надо», происходит формирование самосознания;

3) период семь-восемь лет — это становление ребенка как «социального индивида», у ребенка возникает потребность в общественно значимой деятельности;

4) к 12—14 годам формируется «способность к целеполаганию», к определению и постановке сознательных целей;

5) к 15—16 годам появляется у подростка «жизненная перспектива».

Согласно В.С. Мухиной, развитие личности есть последовательное формирование структуры самосознания ребенка: «Общезначимой ценностью для общества и личности является структура человеческого самосознания, которую формируют имя собственное, самооценка и притязание на признание, представление себя как представителя определенного пола, представление себя во времени (в прошлом, настоящем и будущем), оценка себя в отношении прав и обязанностей».

Личность получает свою структуру из видового строения человеческой деятельности и характеризуется поэтому пятью потенциями: познавательным, ценностным, творческим, коммуникативным и художественным.

Психологический (познавательный) потенциал определяется объемом и качеством информации, которой располагает личность. Эта информация складывается из знаний о внешнем мире (природном

и социальном) и самопознания. Этот потенциал включает в себя психологические качества, с которыми связана познавательная деятельность человека. *Аксиологический (ценностный) потенциал* личности определяется приобретенной ею в процессе социализации системой ценностных ориентаций в нравственной, политической, религиозной, эстетической сферах, т.е. ее идеалами, жизненными целями, убеждениями и устремлениями. Единство психологических и идеологических моментов сознания личности и ее самосознания вырабатывается с помощью эмоционально-волевых и интеллектуальных механизмов, раскрываясь в ее мироощущении, мировоззрении и мироустремлении. *Творческий потенциал* личности определяется полученными ею и самостоятельно выработанными умениями и навыками, способностями к действию созидательному или разрушительному, продуктивному или репродуктивному, и мерой их реализации в той или иной сфере (или нескольких сферах) труда, социально-организаторской и критической деятельности. *Коммуникативный потенциал* личности определяется мерой и формами ее общительности, характером и прочностью контактов, устанавливаемых ею с другими людьми. По своему содержанию межличностное общение выражается в системе социальных ролей. *Художественный потенциал* личности определяется уровнем, содержанием, интенсивностью ее художественных потребностей и тем, как она их удовлетворяет. Художественная активность личности разворачивается в творчестве, профессиональном и самодеятельном, и в «потреблении» произведений искусства.

Таким образом, личность определяется не своим характером, темпераментом, физическими качествами и т.п., а тем: 1) что и как она знает; 2) что и как она ценит; 3) что и как она создает; 4) с кем и как она общается; 5) каковы ее художественные потребности и как она их удовлетворяет, а главное, какова мера ответственности за свои поступки, решения, судьбу.

Психологическая теория деятельности подчеркивает, что в ходе деятельности человек не только преобразует мир, но и развивает себя как личность, как субъект деятельности. Воспроизведение этой идеи в социальной психологии позволило достичь понимания деятельности как совместной, а группы — как субъекта, что позволяет изучать ее характеристики как атрибуты субъекта деятельности. Отношения и совместная деятельность выступают как фактор интеграции группы. Наиболее полное выражение этого принципа представлено в *психологической теории коллектива*. Коллектив как особое качество группы характеризует высший уровень ее развития. Социально-позитивная деятельность выступает как важнейший признак коллектива.

(А.С. Макаренко) Была выявлена неизбежность ряда стадий, которые проходит группа на пути к преобразованию в коллектив.

Реализация деятельностного подхода в социальной психологии личности представлена в *концепции деятельностного опосредования межличностных отношений* Артура Владимировича Петровского. Основополагающими категориями в данной концепции являются «личность», «деятельность» и «коллектив». Межличностные отношения в группе опосредованы содержанием и ценностями группы. Социально-психологические явления в группе определяются содержанием совместной деятельности, многоуровневой структурой групповой активности, уровнем развития групп. Вектор этого развития — от диффузной группы до развития коллектива, который представляет собой группу, где «межличностные отношения опосредуются общественно ценным и личностно значимым содержанием совместной деятельности. Личность может быть понята только в системе устойчивых межличностных связей, которые опосредуются содержанием, ценностями, смыслом совместной деятельности для каждого из участников».

3.3.2. Социально-психологические проблемы личности с позиций психологии отношений

Основоположниками психологии отношений в России являются Александр Федорович Лазурский (1874–1917) и его ученик и последователь Владимир Николаевич Мясищев (1893–1973).

По мнению Лазурского, отношение является системообразующим фактором структуры личности. Характеризуя личность как сложное целое, он разделил ее проявления на два рода: эндопсихические и экзопсихические.

Эндопсихика — это совокупность всех взаимосвязанных и взаимозависимых психических элементов и функций. Это внутренний механизм человеческой личности.

Экзопсихика определяется отношением личности к внешним объектам, к среде; это природа, материальные вещи, другие люди, социальные группы, наука, искусство, религия, душевная жизнь самого человека.

Согласно Лазурскому, существуют семь характеристик отношений, и они являются базовыми. Это:

- 1) модальность отношений — отношения могут быть положительными, отрицательными, безразличными;
- 2) степень интенсивности отношений;
- 3) качественные особенности отношений;
- 4) уровень развития и дифференцированности отношений;

5) степень сознательности отношений;

6) степень культурности форм отношения или его осуществления (позднее Мясищевым данная характеристика была трансформирована в такое понятие, как форма обращения);

7) широта или объем отношения, т. е. количество объектов, привлекающих интерес человека.

Разработку концепции психологии отношений продолжил В. Мясищев. Согласно его точке зрения, «система общественных отношений, в которую оказывается включенным каждый человек со времени своего рождения и до смерти, формирует его субъективные отношения ко всем сторонам действительности. И эта система отношений человека к окружающему миру и к самому себе является наиболее специфической характеристикой личности, более специфической, чем, например, ряд других ее компонентов, таких как характер, темперамент, способности».

По мнению Мясищева, «дефектные» отношения, в которые может оказаться включенным человек, ведут к отклонениям в формировании личности. И наоборот, социально и педагогически нормальные отношения развивают нравственно и психологически здоровые качества, составляющие структуру личности.

Отношения составляют системообразующее качество личности. В развитом виде они представляют целостную систему индивидуальных, избирательных, сознательных связей с различными сторонами объективной действительности. Отношения человека определяют движущие силы личности, выражающиеся в целях и задачах, которые она сама себе ставит.

В системе отношений центральное место занимают отношения человека к обществу, общности, коллективу, группе, к самому себе. Для понимания личности важен характер преобладающих отношений, меняющихся по степени или уровню развития. Уровни развития системы отношений определяются:

- уровнем отношений личности (идейный, конкретно-личный и витальный);

- сравнительной ролью общественно-коллективистических и индивидуально-эгоистических тенденций во взаимоотношениях с людьми;

- избирательно положительным или отрицательным характером отношений к тем или иным объектам в той или иной форме деятельности

По этим основаниям выделяются три уровня в развитии системы отношений. Так, нижнему уровню соответствует примитивный, ви-

тальный, ситуативно обусловленный характер отношений (влечений). Среднему уровню соответствует преобладание отношений конкретно-личного характера, личной симпатии, антипатии, непосредственного утилитарного интереса или расчета. Высшему уровню соответствует преобладание идейных отношений-убеждений, сознания долга, общественно-коллективистических мотивов. По мере повышения уровня отношений возрастает их социальность

Дальнейшее развитие концепции отношений было предпринято Борисом Федоровичем Ломовым (1927 – 1989). По его мнению, для раскрытия объективного основания психических свойств личности необходим анализ системы отношений «индивид – общество». В этой системе в качестве такого основания выступают **общественные отношения**

Личность как член общества «необходимым образом включена (сознает ли она это или не сознает) в систему общественных отношений. Ее мотивы, стремления, установки, привычки, симпатии и антипатии зависят от того, каково ее объективное отношение к производству, обмену и потреблению, какими гражданскими правами она обладает, как включена в политическую и идеологическую жизнь общества». Общественные отношения проявляются в многообразных формах: это личные и межличностные отношения, взаимовлияния и взаимные действия, содействия и противодействия, поступки, участие в социальных событиях, профессиональная и непрофессиональная деятельность, прямое и косвенное общение и т.д. Во всех этих включенностях в общественные отношения личность выступает как социальное качество индивида. Проявлениями этого качества являются действия, поступки, интеллектуальные, эмоциональные и волевые психологические свойства человека.

Процесс взаимодействия личности и системы общественных отношений осуществляется путем социализации и индивидуализации личности. Социально-психологические качества личности особенно отчетливо проявляются в ее направленности. По мнению Ломова, **направленность** выступает как системообразующее свойство личности, определяющее ее психологический склад. Отношения личности с другими людьми отражаются в ее потребностях, начиная от потребностей в материальных условиях жизни и включая потребности в деятельности, познании, общении, в способе удовлетворения этих потребностей. На базе потребностно-мотивационной сферы формируются жизненные цели личности, концепция ее собственного будущего

Особое значение для социальной психологии личности имеют идеи Ломова о **субъективных отношениях**. Эти отношения отражают, как личность относится к тем или иным событиям и явлениям мира,

в котором она живет. В данном случае речь идет о ценностных ориентациях, привязанностях, симпатиях, антипатиях, интересах и др., т.е. о том, в чем выражается субъективная позиция личности, ее пристрастность, оценка событий, лиц, участвующих в них. Субъективные отношения являются интегральными свойствами личности, выступают в роли своего рода «костяка» субъективного мира личности. Субъективные отношения личности формируются и проявляются, прежде всего, как отношения к людям. Отношения ко всем другим сферам действительности опосредуются ими.

Полям формирования субъективных отношений выступают предметная деятельность, совместная деятельность и общение. Выступая в качестве формы отражения взаимодействий и взаимоотношений людей и их регулятора, субъективные отношения являются сущностной характеристикой социальной психологии личности.

Согласно В.Г. Ананьеву, структура личности строится по двум одновременно действующим принципам: 1) субординационному, или иерархическому, при котором более сложные или более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства; 2) координационному, при котором взаимодействие осуществляется на паритетных началах, допускающих ряд степеней свободы для координируемых свойств, т.е. относительную автономию каждого из них.

Необходимость изучения личности в системе социальных связей и отношений, по мнению Ананьева, обусловило то, что историческое, социологическое и социально-психологическое исследования личности составляют единый и основной путь ее изучения, определяющий собственно психологическое исследование.

3.3.3. Структурно-динамический подход

Существует большое разнообразие теорий личности, в которых *принцип структурности* занимает важное место. Для социальной психологии огромное значение имеют взгляды социальных психологов (А.Г. Ковалева, К.К. Платонова, Б.Д. Парыгина) на структуру личности.

Ковалев предложил различать в личности три образования: психические процессы, психические состояния и психические свойства. Психические процессы составляют фундамент личности. Они формируют состояния. Из психических процессов образуются психические свойства. Свойства характеризуют устойчивый, постоянный уровень активности, обеспечивающий наилучшее приспособление индивида к воздействиям извне.

В процессе деятельности свойства определенным образом связываются друг с другом в соответствии с требованиями к деятельности. Образуются их сложные структуры, к которым относятся темперамент (структура природных свойств), направленность (система потребностей, интересов, идеалов), способности (система интеллектуальных, волевых и эмоциональных свойств).

Синтез структур образует своеобразный облик или характер. Образование структур, а особенно их системы, обеспечивает относительную независимость поведения от случайных воздействий, ситуаций. В них выражается степень зрелости и определенности личности.

Платонов выделил в личности четыре подструктуры. Основанием для этого разделения послужило соотношение биологического и социального, врожденного и приобретенного, процессуального и содержательного.

Согласно концепции Платонова, низшим уровнем личности является биологически обусловленная подструктура, в которую входят возрастные, половые свойства психики, врожденные свойства типа нервной системы и темперамента. Следующая подструктура включает в себя индивидуальные особенности психических процессов человека, т.е. индивидуальные проявления памяти, восприятия, ощущений, мышления, способностей, зависящих как от врожденных факторов, так и от тренировки, развития, совершенствования этих качеств. Третьим уровнем личности является ее индивидуальный социальный опыт, в который входят приобретенные человеком знания, навыки, умения и привычки. Эта подструктура формируется преимущественно в процессе обучения, имеет социальный характер. Высшим уровнем личности является ее направленность, включающая в себя влечения, желания, интересы, склонности, идеалы, взгляды, убеждения человека, его мировоззрение, особенности характера, самооценки. Подструктура направленности личности наиболее социально обусловлена, формируется под влиянием воспитания в обществе, наиболее полно отражает идеологию общности, в которую человек включен.

В концепции Парыгина проанализирована социально-психологическая структура личности: статическая и динамическая. В динамической структуре личности фиксируются основные компоненты психики индивида в непосредственном контексте человеческой деятельности. Это модель психического состояния и поведения человека, которая позволяет понять механизмы взаимосвязи между собой всех компонентов в психике индивида. В динамической структуре личности Парыгин выделил два основных аспекта: внутренний интроспективный и внешний поведенческий. Модификациями дина-

мической структуры выступают: структура вербального поведения; структура невербального поведения; структура внутреннего состояния; структура невербального психического состояния

В статической структуре личности выделяются свойства:

- всеобщие, т.е. единые для всех людей;
- социально-специфические, т.е. присущие тем или иным группам людей или общностям;
- индивидуально-неповторимые, т.е. характеризующие индивидуально-типологические особенности, свойственные той или иной личности

Динамическая и статическая структуры личности могут находиться в противоречии; противоречивыми могут оказаться разные составляющие (элементы) этих структур

Социально-специфический опыт человека зависит от проявления специальных социально-психологических феноменов: социальных ролей, социальных норм, ценностных ориентаций, символов, социальных значений, позиции личности, ее самосознания

3.4. Социализация личности и концепции социализации

3.4.1. Стадии социализации

Социализация личности — это процесс формирования личности в определенных социальных условиях и социальных группах, в ходе которого индивид избирательно вводит в свою систему поведения те нормы и правила, которые приняты в данной социальной группе и обществе

Процесс социализации включает освоение культуры человеческих отношений и общественного опыта, социальных норм, социальных ролей, видов деятельности, форм общения.

Источниками социализации являются:

- семья;
- система образования;
- средства массовой информации;
- общественные организации.

Социализация не тождественна воспитанию. **Воспитание** — это целенаправленная система психолого-педагогических воздействий на ребенка со стороны родителей и педагогов с целью формирования у ребенка определенных качеств и форм поведения в соответствии с некоторым идеалом, социально желательным образцом. Ребенок при

этом может играть и пассивную роль. При социализации же ребенок играет активную роль (что-то выбирает, что-то отвергает). Разные способы ухода и воспитания детей у разных народов способны оказывать решающее влияние на формирование характера, личности и поведения людей данной национальности.

Основным **механизмом социализации** Г. Тард провозгласил подражание, регулируемое обществом через свои социальные институты – систему образования и воспитания, семью, общественное мнение, а отношения «учитель – ученик» – типовым социальным отношением.

Отечественные психологи дают следующие определения социализации:

■ «Социализация – это двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей; с другой стороны – процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду. Человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации» (Г.М. Андреева).

■ «Социализация – это «развитие и самоизменение человека в процессе усвоения и воспроизводства культуры, что происходит во взаимодействии человека со стихийными, относительно направляемыми и целенаправленно создаваемыми условиями жизни на всех возрастных этапах» (А.В. Мудрик).

■ «Социализация – процесс и результат усвоения и активного воспроизводства индивидом социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности» (Краткий психологический словарь).

Влияние общества и личности рассматривается с позиции следующих подходов:

1 Общество первично по отношению к человеку, выступает как внешняя принудительная сила, влиять на которую люди не могут либо влияют незначительно, не меняя сути социальных факторов. Социальные факторы полностью доминируют над личностью человека. Социальная реальность, коллективное сознание господствуют над всеми признаками индивидуального сознания.

2 В развитом обществе социальные действия людей играют важную роль. Чтобы понять общество, надо понять мотивы и действия людей. В одном и том же обществе формируются совершенно различные личности. Личность обладает определенной автономией, возможностью выбора ценностей и целей, свободой выбора: принять

общество, либо отвергнуть какие-либо социальные нормы, либо стремиться преобразовать нормы или даже общество в целом

Личность с точки зрения марксизма – объект, на который общество все время действует, т.е. личность выступает как совокупность общественных отношений, но одновременно и как активный субъект действия. Жизнедеятельность личности зависит от социальных условий ее существования в обществе, от наследия прошлого, от объективных законов истории, но в то же время человек, вовлеченный в деятельность, общественную практику, является субъектом общественного развития.

Под социализацией понимается процесс усвоения человеком образцов поведения, социальных норм и ценностей, а также психологических механизмов, необходимых для успешного функционирования в данном обществе

Существует ряд концепций, которые уточняют закономерности и функции социализации.

В концепции функционализма (Д. Дюркгейм) подчеркивается, что социализация – главное средство общества, благодаря которому к биологической и эгоистической сущности человека добавляется новая социальная сущность, в результате чего человек обретает способность вести нравственную социальную жизнь. Социализация – это процесс усвоения и подчинения человека социальным нормам. Социализация обеспечивает прочность и сохранение общества и передачу информации между поколениями

В школе структурного функционализма (Т. Парсонс, Р. Мертон) придерживаются концепции «жесткой» социализации, которая предполагает подчинение человека обществу, адаптацию и полную интеграцию человека в социальную систему.

В концепции социального конструирования реальности (П. Бергер, Т. Лукман) социализацию рассматривают как конструирование, включающее последовательность жизненных фаз, каждая из которых имеет разное значение в процессе социализации. Выделяют две основные фазы: первичную и вторичную социализацию

Первичный процесс социализации рассматривают как процесс идентификации, усвоения ребенком норм поведения родителей как своих собственных. Родительское поведение и родительский мир воспринимаются как единственно возможные, и это наиболее прочно укореняется в сознании и личности ребенка. Первичная социализация не может происходить без эмоциональной идентификации с родителями. Этапы вторичной социализации опираются на результаты первичной социализации. **Вторичная социализация** – это приобретение специфич-

чески ролевого знания и поведения. Может происходить без эмоциональных отношений, основываясь на формально-деловых (учреждения, социальные институты, официальные лица, СМИ, телевидение).

Выделяют следующие **стадии социализации** (А.В. Петровский):

1. Первичная социализация, или стадия адаптации (от рождения до подросткового периода ребенок усваивает социальный опыт не критически, адаптируется, приспосабливается, подражает)

2. Стадия индивидуализации (появляется желание выделить себя среди других, критическое отношение к общественным нормам поведения). В подростковом возрасте стадия индивидуализации, самоопределения («мир и Я») характеризуется как промежуточная социализация, так как все еще неустойчиво в мировоззрении и характере подростка. Юношеский возраст (18–25 лет) характеризуется как устойчиво концептуальная социализация, когда вырабатываются устойчивые свойства личности.

3. Стадия интеграции (появляется желание найти свое место в обществе, «вписаться» в общество). Интеграция проходит благополучно, если свойства человека принимаются группой, обществом. Если не принимаются, возможны следующие исходы:

- сохранение своей непохожести и появление агрессивных взаимодействий (взаимоотношений) с людьми и обществом;

- изменение себя («стать как все»);

- конформизм, внешнее соглашательство, адаптация.

4. Трудовая стадия социализации охватывает весь период зрелости человека, весь период его трудовой деятельности, когда человек не только усваивает социальный опыт, но и воспроизводит его за счет активного воздействия на среду через свою деятельность.

5. Послетрудовая стадия социализации рассматривает пожилой возраст как возраст, вносящий существенный вклад в воспроизводство социального опыта, в процесс передачи его новым поколениям.

Основные задачи человека на стадиях первичной социализации:

- освоить новые социальные роли, перенять семейно-брачные установки;

- подготовиться к экономически самостоятельной жизни;

- самоопределиться в профессиональной сфере;

- найти друзей и любимого человека.

Результаты этой стадии социализации определяют весь ход дальнейшей жизни и развития человека. И хотя личностные качества, сформированные в это время, в дальнейшем поддаются коррекции и могут претерпевать некоторые изменения, тем не менее кардинально поменять их бывает очень сложно.

Вторичная социализация — последующее усвоение социальных ролей, отличающих жизнедеятельность взрослого человека; дальнейшие изменения и корректировка личностных качеств, норм, ценностей, моделей поведения и отношений, сформированных в ходе первичной социализации.

Можно выделить ряд качественных различий первичной и вторичной социализаций:

- социализация взрослых выражается главным образом в изменении их внешнего поведения, в то время как детская социализация формирует и корректирует базовые ценностные ориентации, отношения и установки;

- взрослые могут оценивать нормы и в зависимости от своей оценки принимать или не принимать их, дети преимущественно усваивают нормы некритически;

- социализация взрослых часто предполагает понимание относительности и условности принятых норм, правил и ценностей;

- социализация взрослых направлена на то, чтобы помочь человеку овладеть определенными новыми навыками, необходимыми для жизнедеятельности (причем зачастую конкретного характера, например профессиональными); у детей же социализация формирует главным образом основу поведения

3.4.2. Механизмы социализации

В основе **механизмов социализации личности** лежат четыре основных психологических механизма: имитация, идентификация, чувства стыда и вины

Имитацией называется осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения. Образцами для подражания в первую очередь становятся родители, но могут быть и другие люди, с которыми у ребенка складываются теплые эмоциональные отношения, хотя дети также склонны копировать поведение взрослых, которые наказывают их.

Идентификацией называется способ усвоения детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных, а также поведения других людей, с которыми тесно связаны

Имитация и идентификация способствуют формированию определенного поведения. **Стыд** и **вина**, наоборот, запрещают определенное поведение и подавляют его. Однако без них социализация не может быть эффективной на 100%: дети, подростки, юноши оказывают определенное сопротивление усилиям взрослых и изменяют процесс социализации на многих этапах его развития

Рассмотрим другие механизмы социализации.

Подкрепление – поощрение обществом желаемого поведения человека и наказание за нарушение им установленных правил, в ходе которых внедряются в сознание система норм, знания о том, какие из действий одобряются, а какие – нет.

Интериоризация – процесс формирования внутренней структуры психики в результате усвоения социальных норм, ценностей и других компонентов социальной среды, перевода элементов внешней среды во внутреннее «Я».

Экстериоризация – вынесение вовне результатов умственных действий. Интериоризация и экстериоризация являются универсальными механизмами социализации.

В ходе социализации происходит взаимодействие биологических свойств человека с социальным контекстом и рождается личность с определенным набором психологических свойств. Рождение личности связано с двумя этапами ее развития. Так, А.Н. Леонтьев считал, что личность действительно рождается дважды. Первый раз это происходит примерно в три года, когда малыш произносит: «Я сам». Второй раз тогда, когда возникает сознательная личность как высшее единство человека, сохраняющее свое постоянство «Ведь независимо от накапливаемого человеком опыта, от событий, которые меняют его жизненное положение, наконец, независимо от происходящих физических его изменений, он как личность остается и в глазах других людей, и для себя самого тем же самым».

3.4.3. Теории социализации

Теория «зеркальное Я» Ч. Кули рассматривает социализацию как процесс формирования личности на основе взаимодействия ребенка с людьми и окружающим миром. Личность, самосознание и концепция «Я» формируются на основе восприятия реакции других людей, с которыми человек вступает в контакт. Через отношения с другими людьми, через их реакцию, через их оценки человек устанавливает, умный он или глупый, красивый или нет и т.п. «Зеркальное Я» – это человеческое «Я», формирующееся через реакции других людей. Кули первым подчеркнул значение «обратной связи», получаемой нами от других людей как главного источника данных о собственном «Я».

Центральным понятием концепции «*обобщенного другого*» Дж. Мид является «*обобщенный другой*» – совокупность всеобщих ценностей и стандартов поведения некоторой группы, которая формирует у членов этой группы их индивидуального «Я-образа». Осознание «обобщенного другого» развивается в про-

цессе принятия и исполнения социальных ролей. Процесс формирования личности (социализация) – процесс обучения ребенка исполнению взрослых ролей

Мид выделил три этапа социализации:

1) стадия имитации – маленький ребенок копирует поведение взрослых, не понимая его;

2) игровая стадия (в три-четыре года) – ребенок понимает поведение как исполнение определенных ролей, в процессе игры выполнение ролей развивает у детей способность придавать своим действиям такой смысл, который им придают другие члены общества. Человеческая личность включает подструктуры: 1) «Я-САМ» 2) «Я-МЕНЯ» – это осознание человеком себя с точки зрения других значимых для него людей. Обмениваясь ролями в процессе игры, дети вырабатывают эту часть личности, глядя на себя с точки зрения другого участника игры, ребенок учится воспринимать впечатление о себе. На этом этапе развивается способность ребенка понимать ожидание других людей, направленное на него;

3) стадия коллективных игр (в пять лет) – ребенок учится понимать ожидания не только других людей, а группы в целом, начинает оценивать свое поведение по тем стандартам, которые установлены в группе в целом или другими «со стороны». Принятие правил игры способствует принятию норм общества, формируется чувство социальной идентичности.

Проходя все стадии вхождения в чужие роли, человек развивает способность видеть свое поведение с учетом реакции других людей, и через осознание других людей в сознании личности формируется «обобщенный другой», и человек благополучно вписывается в общество. Первоначально ребенку легче понимать ожидание близких людей.

Недостаточная способность адаптироваться к чужой точке зрения, принимать на себя роли других людей отрицательно сказывается на развитии личности и взаимодействии с обществом. У молодежи неумение принимать другие роли и видеть себя со стороны других приводит к снижению умственной и социальной способностей человека, к изоляции в своих замкнутых молодежных группах и появлению различных отклонений

«Значимый другой», согласно одноименной концепции А. Халлера, – это та личность, одобрения которой человек добивается, чьи указания он принимает (родители, друзья, авторитет). Человек стремится принять роль и подражать значимому другому. Таким образом, процесс социализации осуществляется через «значимого другого».

Процесс социализации проходит эффективно, если у человека формируются идентичность и самоуважение. Идентичность – осознание существования своей уникальной индивидуальности. Групповая идентичность – осознание себя как части уникальной группы, которая обличается от других групп своими групповыми ценностями. Самоуважение базируется на основе положительных оценок данного человека со стороны значимых других. Личность уважает себя в зависимости от восприятия того, как она оценивается другими значимыми людьми, мнение которых для человека особенно важно

Для формирования самоуважения важно, как проводится человеком анализ своих реальных достижений в разных сферах деятельности в сравнении с уровнем притязаний. Предложена формула самоуважения: **самоуважение = успех, реальные результаты** : уровень притязаний. Чем выше уровень притязаний человека, тем более сложные задачи перед собой человек ставит, тем больше ему необходимо добиться реальных успехов, чтобы он смог себя уважать и быть довольным собой.

Социализация может рассматриваться как процесс обучения ролевому поведению (человек становится частью общества)

Согласно *концепции межпоколенного взаимодействия* Ш. Айзенштадта, любое общество имеет четкую возрастную дифференциацию со строго закрепленными социальными функциями. Функции, статус, права, возможности, формы поведения детей, подростков, молодежи, взрослых, стариков резко отличаются, создавая основу как для взаимодействия, так и для конфликтных противоречий.

Молодежная группа имеет систему определенных социальных ролей и, соответственно, статусов. Молодежь во всех современных обществах имеет пониженный социальный статус, проявляется ролевое бесправие молодежи (меньше прав по сравнению со взрослыми). Данная ситуация детерминировала негативное противоречие, когда молодые люди являются лишь потребителями: стремление молодежи брать больше от общества, не неся ответственности и не прилагая усилий.

Попытки молодых людей играть роль взрослых, вопреки ролевым ограничениям, проявляются в стремлении принимать собственные рискованные решения наперекор советам взрослых, что порождает тенденцию ошибок, в стремлении демонстрировать свою взрослость и самостоятельность через секс, лихачество, алкоголизм, наркоманию, понимание свободы как самопроизвол. Дисбаланс ролей и прав личности обуславливает нарушение процесса перехода ролей от одного поколения к другому, что способно приводить к реформации и иногда даже к полному распаду всей структуры общественных взаимодействий.

Айзенштадт выделил следующие социальные критерии перехода от юности к взрослости:

- достижение экономической, политической и социальной самостоятельности;

- обеспечение себя самостоятельно средствами существования;
- распоряжение деньгами независимо от других;
- самостоятельный выбор образа своей жизни;
- проживание независимо от родителей;
- вступление в брак

Ряд молодых людей для перехода в статус взрослости использует вступление в брак, не реализуя все остальные критерии, т.е. происходит искажение, деформация межпоколенного и социального взаимодействий

Социализация личности многогранна, затрагивает все сферы жизнедеятельности, в том числе и сексуальную. Социализация сексуального поведения проявляется в усвоении сексуальных и общественных норм, в сексуальной культуре, обусловленной половым воспитанием и сексуальным просвещением, в сексуальном опыте, выработке соответственных установок, стремлении к эротической привлекательности. Социальные детерминанты сексуального поведения объединены в *теории сексуального сценария*, предопределяющей возможный и предпочитаемый тип сексуального партнера, эротические ситуации и стимулы, требования к месту, времени и ситуации полового сближения

Социально-психологическая адаптация представляет собой процесс и результат взаимодействия личности с изменяющейся (изменившейся) социальной средой, в ходе которого постепенно согласуются требования обеих сторон так, что личность получает возможность выживания, а среда воспроизведения.

Для человека положительными результатами социально-психологической адаптации являются:

- возможность выживания и удовлетворения своих социальных и биологических потребностей;

- приведение их в соответствие с социальными требованиями в результате формирования необходимых средств общения и поведения в целом

Показателями достижения этих результатов могут быть:

- высокий социальный статус человека в социальной среде;
- психологическая удовлетворенность этим статусом, социальной средой в целом и ее наиболее значимыми (для него) элементами, например работой. Для общества значимость социальной адаптации

заключается в получении возможности воспроизведения своей социальной структуры.

3.4.4. Социализация как инкультурация

Американский ученый Мелвилл Херсковиц ввел понятие «**инкультурация**», под которой он понимал вхождение индивида в конкретную форму культуры. **Культура** – это способ жизни людей, а общество есть организованный агрегат взаимодействующих индивидов, ведущих определенный образ жизни, т.е. общество состоит из людей, а способ поведения, ими избираемый, есть их культура. Основное содержание инкультурации состоит в усвоении особенностей мышления и действий, моделей поведения, составляющих культуру. Инкультурацию необходимо отличать от **социализации** – освоения в детском возрасте общечеловеческого способа жизнедеятельности. В действительности эти процессы сосуществуют, развиваются одновременно и реализуются в конкретно-исторической форме.

Инкультурация – процесс освоения человеком присущего культуре миропонимания и поведения, в результате чего формируется его когнитивное, эмоциональное и поведенческое сходство с членами данной культуры и отличие от членов других культур. Процесс инкультурации начинается с момента рождения – с приобретением ребенком первых навыков и освоения речи, и происходит без специального обучения, в ходе повседневного взаимодействия с взрослыми людьми на основе накопления собственного опыта.

Конечный результат процесса инкультурации – человек, компетентный в языке, ритуалах, ценностях своей культуры. Особенность процесса инкультурации состоит в том, что, начинаясь в детстве с приобретения навыков в еде, речи, поведении и т.п., она продолжается в виде совершенствования навыков и во взрослом состоянии. Поэтому в процессе инкультурации Херсковиц выделил два уровня – детство и зрелость, раскрыв с их помощью механизм изменений в культуре через гармоничное сочетание стабильности и изменчивости. Главная задача для человека на первом уровне – усвоить культурные нормы, этикет, традиции, религию, т.е. овладеть предшествующим этнокультурным опытом. Первый уровень инкультурации – это механизм, обеспечивающий стабильность культуры. Основная особенность второго уровня инкультурации состоит в том, что у человека появляется возможность не принимать или отрицать какие-либо культурные явления, следовательно, вносить в культуру соответствующие изменения. Этот уровень инкультурации детерминирует изменения в культуре, предоставляя для этого альтернативные возможности и разрешая но-

вое в поведении и мышлении. Таким образом, по Херсковицу, инкультурация – это процесс, обеспечивающий не только воспроизводство «культурного человека», но и содержащий механизм осуществления изменений.

М. Херсковиц общий культурно-исторический процесс представлял как сумму разнонаправленных развивающихся культур. В самом общем плане культуру он понимал как созданную человеком среду обитания, рассматривая каждую отдельную культуру как неповторимую уникальную модель, определяемую постоянной традицией, которая проявляется в присущих каждому народу специфических системах ценностей, часто несопоставимых с системами других народов. В культуре каждого народа, считал Херсковиц, всегда есть некий **«культурный фокус»** – самая существенная черта этой культуры.

Тенденция культурного релятивизма проявляется в подчеркивании различий между культурами разных народов, различий в восприятии, мышлении, мироощущении народов. Все культуры рассматриваются как равные по значимости, но качественно разные. Эта тенденция реализуется в *концепции типологии культур* Р. Бенедикт, в *теории ментальности* Л. Леви-Брюля, в *гипотезе различия в восприятии у разных народов* Херсковица.

Тенденция универсализма подчеркивает, что базовые психологические процессы являются общими, едиными для всех народов, но их проявления зависят от культуры народа. В рамках концепции универсализма теория К. Леви-Стросса доказывает универсальность структуры мышления разных народов, людей разных эпох и культур. Людям всех народов и культур присуща единая потребность – объективного познания мира, стремления к порядку, к классификации явлений окружающего мира.

Процесс культурной трансмиссии – это механизм, с помощью которого этническая группа «передает себя по наследству» своим новым членам, прежде всего детям. Обычно выделяют три вида трансмиссии: 1) вертикальную, в процессе которой культурные ценности, умения, верования передаются от родителей к детям; 2) горизонтальную – ребенок осваивает традиции культуры в общении со сверстниками; 3) «непрямую трансмиссию» – человек обучается в школах, вузах, у родственников, соседей, старших членов общества.

В полиэтнической среде ребенок подвергается также влиянию взрослых, принадлежащих к чужой культуре, т.е. включается в процесс аккультурации. В многих традиционных культурах ребенок принадлежит не только отцу и матери, но и всей общности, в которой он живет, и тогда общность принимает участие в его воспитании.

Исследования этнологов показали, что если для культуры народа свойственно, что женщины заняты главным образом работой и не уделяют внимания своим детям, нерегулярно их кормят, не учат говорить и ходить, то у детей формируется противоречивое отношение к матери — тоска по материнской заботе и одновременно недоверие, враждебность, что в свою очередь приводит к формированию базовой личности, которой присущи недоверчивость, подозрительность, подавленная враждебность к внешнему миру

Американский антрополог М. Мид подчеркивала, что именно культура является главным фактором, который учит детей, как думать, чувствовать и действовать в обществе, культура предписывает свои нормы поведения для мужчин и женщин. Если культура племени мундугуморов не поощряет ласковое и любящее отношение к детям, а наоборот, поддерживает суровость по отношению к ним, то в дальнейшем эти дети вырастают агрессивными и враждебно настроенными людьми, склонными к насилию, войнам, эксплуатации, даже каннибализму.

Если дети в племени арапешей живут в обстановке доброжелательности и заботливости, если их защищают от агрессии и драк, то из младенцев постепенно формируется базовая личность добродушного, кроткого взрослого

Разное отношение в культурах к агрессивности приводит к формированию определенного типа личности и народа. Например, бушмены ограничивают проявления агрессивности у ребенка даже в игре. Мать успокоит обиженного ребенка, но не будет побуждать к мщению. Но в племени яномами всячески поощряют агрессивность, во время игр матери подстрекают своих сыновей, а обиженному ребенку мать дает в руки палку и предлагает ему отомстить за себя. В результате такого разного воспитания бушмены являются миролюбивым народом, а яномами — воинственным, агрессивным

Американский ученый Р. Ронер выделил три типа возможного отношения родителей к ребенку, которые в разной степени характеризуют культуры и определяют особенности народа: 1) понимание, теплое отношение и любовь; 2) враждебность и агрессия; 3) индифферентность, безразличие, равнодушие, отвержение. В среднем для большинства культур присущ достаточно высокий уровень родительского принятия и заботы о детях. В разных культурах имеется свой уровень родительского контроля, родительской строгости или вседозволенности. В культурах, где родительский контроль превалирует, например в Корее, он воспринимается детьми как норма, как родительская заботливость, а вовсе не как отвержение и отсутствие любви. В тех же культурах, где, как в современной Германии, высоко ценится снисхо-

длительное отношение родителей к детям, строгий контроль воспринимается детьми как отвержение

Выделяют шесть основных параметров воспитания детей, отличающихся в разных культурах:

- 1) воспитание послушания, подчинения взрослым;
- 2) воспитание ответственности за порученное дело, за домашние дела и свое пропитание;
- 3) воспитание заботливости (приучают ребенка помогать младшим детям, больным, старикам);
- 4) воспитание стремления к достижениям (стремление к успехам, к победе, к соревнованию с другими людьми);
- 5) воспитание самостоятельности (умение заботиться о себе, самому удовлетворять свои потребности);
- 6) общая независимость (свобода детей от контроля и надзора взрослых).

В общем виде выделяют два полюса воспитания: воспитание уступчивости (послушание, ответственности, заботливости) и воспитание самоутверждения (стремление к достижениям, самостоятельности, независимости). Русская традиционная культура, культура воспитания уступчивости, коллективистическая культура, а американская культура – воспитание самоутверждения, индивидуализма, доминантности, господства, эгоистичности. Японская культура – сочетание воспитания уступчивости, дисциплинированности и стремления к достижениям.

В разных культурах выделяют различные уровни воспитания:

- уровень родительской строгости, суровости;
- уровень родительского контроля или вседозволенности, слабого контроля;
- уровень родительской ласки и любви;
- поощрение родителями миролюбия или агрессивности в поведении детей в ответ на нанесенную обиду;
- участие в воспитании детей только их родителей или и других членов общества: соседей, бабушек, детского сада и т. п. – общественное воспитание;
- авторитарное поведение родителей или демократичное.

В традиционной русской культуре преобладают тенденции воспитания миролюбия у детей, тенденции общественного воспитания и авторитарного поведения родителей, с умеренным уровнем строгости и ласки, контроля. В американской культуре преобладают тенденции пониженного уровня строгости, пониженной ласки, пониженного контроля, демократичное либо отчужденное поведение родителей

Стиль воспитания, принятый в той или иной культуре, у того или иного народа, зависит от многих факторов – от содержания преобладающей хозяйственной деятельности, социальной структуры общества, структуры семьи и др.

Тип культуры и стиль воспитания приводят к закреплению определенных форм поведения детей и взрослых. В сравнительном исследовании поведения детей в восьми культурах и странах, проведенном американскими психологами-супругами Дж. и Б. Уайтингами, были выделены 12 основных типов действия детей: ищет помощь, ищет внимания, добивается господства, ответственно советует, предлагает поддержку, проявляет дружелюбие и общительность, прикасается, делает замечания, дружески нападает (грубая шутка), проявляет физическую агрессию, оскорбляет. Если бы культуры не оказывали влияния на социальное поведение детей, то частота всех 12 типов поведения была бы во всех культурах одинаковой. Однако выяснилось, что их распространенность от культуры к культуре меняется. Хотя проявления общительности встречались везде, но на втором месте у американских детей был поиск внимания, у мексиканцев и русских – предложения помощи, индийцы стремились к господству и т.п.

Существенное влияние на воспитание детей и формирование личности оказывают основные идеи и постулаты доминирующей религии. Православные христиане и католики, мусульмане и буддисты во многом по-разному воспитывают своих детей, формируя различные ценностные ориентации и идеалы, различные нормы и правила поведения. Таким образом, формирование личности (социализация) протекает в зависимости от типа общества, его культуры, принятого типа воспитания, отношения к детям, поведения родителей, т.е. социализация сочетается с процессами инкультурации, освоения человеком присущего культуре миропонимания и поведения, в результате чего формируется его когнитивное, эмоциональное и поведенческое сходство с членами данной культуры, формируется определенный доминирующий тип личности.

3.5. Личность как система и совокупность ее социальных ролей

Английский социолог Барон Энтони Гидденс характеризует социализацию прежде всего как процесс освоения социальных ролей, реализацию социального ролевого поведения. Освоение социальных ролей – часть процесса социализации личности, непременное условие

«врастания» человека в общество себе подобных. Таким образом, личность всегда выступает как член общества, как исполнитель определенных общественных функций – социальных ролей. Можно сказать, что **социальная роль** – это выработанная социумом программа поведения человека в определенных обстоятельствах, обусловленная положением человека в обществе, его социальным статусом, его правами и обязанностями в обществе.

Каждый человек, живущий в обществе, включен во множество различных социальных групп (семья, учебная группа, дружеская компания и т.д.). В каждой из этих групп он занимает определенное положение, обладает неким статусом, к нему предъявляются определенные ожидания. Таким образом, один и тот же человек должен вести себя в одной ситуации как отец, в другой – как друг, в третьей – как начальник, т.е. выступать в разных ролях. Примерами социальных ролей являются также половые роли (мужское или женское поведение), профессиональные роли. Социальная роль выступает как сравнительно устойчивый шаблон поведения, принятый в данном обществе для реализации определенного **социального статуса**, занимаемого человеком.

Социальный статус обозначает конкретное место, которое занимает индивид в данной социальной системе и отвечает на вопросы: «Кто этот человек? Какие права и обязанности он имеет?» Человек может иметь несколько социальных статусов. Но чаще всего только один определяет его положение в обществе. Этот статус называется *главным*, или *интегральным*. Отличают предписанные и приобретенные статусы. *Предписанный* – это значит навязанный обществом вне зависимости от усилий и заслуг личности. Он обуславливается этническим происхождением, местом рождения, семьей и т.д. *Приобретенный (достигнутый) статус* определяется усилиями самого человека (например, человек стал писателем, ученым, директором и т.д.). Выделяются также *естественный* и *профессионально-должностной статусы*. Естественный статус личности предполагает существенные и относительно устойчивые характеристики человека (мужчина и женщина, детство, юность, зрелость, старость и т.д.). Профессионально-должностной – это базисный статус личности, для взрослого человека чаще всего являющийся основой интегрального статуса. В нем фиксируется социальное, экономическое и производственно-техническое положение (банкир, инженер, адвокат и т.д.).

Совокупность требований, предъявляемых индивиду обществом, образует содержание социальной роли. Социальная роль – соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависи-

мости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений. Социальная роль — это уже реализация определенного требуемого поведения в соответствии с социальным статусом человека и социальными ожиданиями, требованиями окружающих людей. Социальная роль — это совокупность действий, которые должен выполнить человек, занимающий данный статус в социальной системе. Каждый статус обычно включает ряд ролей. Совокупность ролей, вытекающих из данного статуса, называется **ролевым набором**.

Социальная роль связана с **ролевыми ожиданиями** — то, чего, согласно «правилам игры», ждут от той или иной роли, и с **ролевым поведением** — то, что человек реально выполняет в рамках своей роли. Всякий раз, беря на себя ту или иную роль, человек более или менее четко представляет связанные с ней права и обязанности, приблизительно знает схему и последовательность действий и строит свое поведение в соответствии с ожиданиями окружающих. Общество при этом следит, чтобы все делалось «как надо». Для этого существует целая система социального контроля — от общественного мнения до правоохранительных органов и соответствующая ей система социальных санкций — от порицания, осуждения до насильственного пресечения.

Усваивая социальные роли, человек усваивает социальные стандарты поведения, учится оценивать себя со стороны и осуществлять самоконтроль.

В разных ситуациях человек исполняет разные роли, однако в чем-то постоянно остается самим собой, т.е. ролевое поведение (П) представляет собой своеобразное сочетание ролей (Р) и индивидуальности (Я) личности исполнителя.

Стиль ролевого поведения («личностная окраска») зависит от темперамента, характера, мотивации и других особенностей личности, от ее знаний и умений.

Таким образом, с позиции *ролевой теории* личность описывается посредством усвоенных и принятых субъектом интернализированных или вынужденно выполняемых, неинтернализированных социальных функций и образцов поведения — ролей, обусловленных социальным статусом личности в обществе или социальной группе (В.А. Ядов). Ролевая теория выступает как интеграция достижений социологии и социальной психологии в изучении личности. Основные положения ролевой теории личности сформированы в социальной психологии Дж. Мидом, а в социологии — социальным антропологом Р. Линтоном. Мид подчеркивает, что «научение роли», освоение ролей происходит в процессах межличностного взаимодействия (интеракции),

в детстве освоение ролей осуществляется посредством подражания, а затем на основе осознанного исполнения ролей и их выбора

Подражание выступает как воспроизведение внешних черт поведения и психических состояний других людей. Подражание – это наиболее характерный способ познания действительности ребенком, основное свойство его развивающейся личности. Г. Тард в своей *теории подражания* абсолютизировал подражание и признал его фундаментальным принципом развития и существования общества. Подражание можно классифицировать на логическое и нелогическое, внутреннее и внешнее (подражание-мода и подражание-обычай), подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому. Замечено, что существует переход от внутреннего подражания к внешнему (духу религии подражают раньше, чем обрядам) и подражание низших высшим (провинция – центру, дворянство – королевскому двору и т.п.).

Каждая социальная роль, которую выполняет человек, накладывает известный отпечаток на его личность, на самосознание человека, так как человек мобилизует ресурсы своего организма и психики для исполнения той или иной роли. Иногда может возникать **внутриличностный ролевой конфликт**, когда человек вынужден исполнять роль, представления о которой не соответствуют его представлению о себе, его индивидуальному «Я».

Возможны следующие виды внутриличностных конфликтов:

1) если «роль» выше возможностей «Я», то человеку грозит переутомление, появление неуверенности в себе;

2) если «роль» ниже возможностей «Я», является недостойной, унижительной для человека, то разрешение этого конфликта может принять разные формы:

- успешное разрешение конфликта – человек пытается изменить ситуацию (например, начинает повышать свой образовательный или профессиональный уровень, уровень умений и т.д. и своими практическими делами доказывать, что ему по плечу более трудные и интересные задачи), и ему удается избавиться от роли, которая его не удовлетворяла, и приобрести привлекательную,
- не имея возможности или желания изменить ситуацию, человек изменяет ее «только для себя», отказываясь от исполнения противоречащей его «Я» роли,
- если конфликт не решается, он переходит в сферу бессознательного – включаются подавление и вытеснение; конфликт продолжает существовать, но уже во внутреннем

плане и в форме внутреннего напряжения; в результате чего в поступках, чувствах, сознании человека конфликт может явно не обнаруживать себя, однако будет проявляться в разных ситуациях (человек «срывает зло» на своих подчиненных и близких),

- включается защитный психологический механизм «рационализация» — человек, вынужденный выполнять не соответствующую ему роль, начинает уверять себя и других, что он это делает исключительно по собственному желанию,
- появляется неадекватное поведение — проявляется в замене влечения к недоступной человеку роли стремлением исполнить роль противоположную: так, ребенок, нуждающийся в нежности и ласке, но не надеющийся получить роль любимого, начинает вести себя подчеркнуто грубо и нахально,
- человек обращает свой гнев против себя, обвиняет себя или считает себя неудачником.

Что побуждает человека освоить ту или иную социальную роль? Внешние требования, своеобразное психологическое давление со стороны значимых для человека людей, но все-таки более существенно влияют внутренние мотивы:

1) если выполнение каких-либо желаний человека возможно через овладение им определенной ролью и для него заманчивы те права, те льготы, которые доступны исполнению определенной роли;

2) если овладение ролью позволяет человеку приобрести социально-психологическую защищенность, дает возможность иметь более приятные социальные отношения с другими людьми, получить их признание, любовь, одобрение, уважение, то человек способен приложить максимум усилий для овладения этой социальной ролью

Таким образом, действия человека, его активность обусловлены, прежде всего, внутренними побудительными силами, его мотивами, потребностями, желаниями

Поскольку в реальной жизни человек включен во многие деятельности и отношения, вынужден исполнять разные роли, требования к которым могут быть противоречивыми, возникает необходимость в некотором механизме, который позволил бы человеку сохранить целостность своего «Я» в условиях множественных связей с миром (т.е. оставаться самим собой, исполняя различные роли). Личность (сформированная подструктура направленности) как раз и является тем механизмом, функциональным органом, который позволяет интегрировать свое «Я» и собственную жизнедеятельность, осуществлять нравственную оценку своих поступков, находить свое

место не только в отдельной социальной группе, но и в жизни в целом, вырабатывать смысл своего существования, отказываться от одного в пользу другого

Таким образом, развитая личность может использовать ролевое поведение как инструмент адаптации к определенным социальным ситуациям, в то же время не сливаясь, не идентифицируясь с ролью. Поведение человека в соответствии с той или иной ролью не исчерпывает содержания личности. Социальная роль — проявление «внешнего Я». Кроме него существует «внутреннее Я». В своем внешнем поведении человек может быть образцовым подчиненным и законопослушным гражданином, а в своем внутреннем мире — бунтарем, девиантом. «Внешнее Я» формируется обществом, оно принудительно навязано человеку, часто вопреки его желанию, представляет собой тот образ, каким нас хотели бы видеть окружающие; «внутреннее Я» — это то, каким человек желал бы быть, не будь принудительных обстоятельств, это то, каким человек хотел бы видеть себя самого; «внутреннее Я» состоит из устойчивых элементов, формирующих характер человека, представляет собой нравственный стержень, или ядро личности

Человек часто скрывает свое подлинное лицо под маской социальной роли, порой даже забывая, какой он на самом деле. Значительная часть людей растворяется в своем ролевом сценическом образе, вначале исполняя свою социальную роль даже вынужденно, со временем привыкая к ней, добровольно и вполне сознательно беря на себя все хлопоты, ответственность и последствия, связанные с социальной ролью. «Внешнее Я», постоянно приспосабливающееся к изменяющимся ситуациям, правилам, социальным нормам, моде и вкусам, должно представлять собой исполнителя множества ролей, которые приходится выполнять человеку в данное время. Исполнение разных ролей предполагает достаточно отчужденное отношение к большинству из них. Но отдельные из них, которые долго выполняет человек, могут трансформироваться в своеобразные субличности человека, в результате человеческое «Я» может представлять собой не только целостное образование, но и состоять из нескольких «Я», включать субличности (в нормальном варианте развития).

Внутри личности почти каждого человека можно выделить некие подструктуры, например:

■ «любимое субъективное Я» — та часть личности, которая склонна преувеличивать собственные качества и способности («Я человек, заслуживающий лучшей участи, я лучше многих»), оправдывать свои действия, обижаться на других, если эти другие делают что-то не так, как она того желает;

■ «отраженное Я» — совокупность представлений о том, что, по нашему мнению, другие думают о нас, причем «отраженное Я» может быть либо пристрастным (избирательно прислушивается к мнению о себе окружающих людей, игнорируя то, что не нравится и не хочет слышать), либо достаточно объективным и взвешенным (ориентируясь на мнения других, человек смотрит на себя как в зеркало, может вносить коррективы в свои действия);

■ «идеальное Я» — это то, каким человеку хотелось бы быть, какой референтной группе соответствовать или на какого «кумира» хотел бы походить, на какие идеалы и ценности склонен ориентироваться;

■ «ожидаемое другими Я» — это то, каким, по мнению человека, его хотели бы видеть окружающие, прежде всего родители, любимые, значимые, авторитетные люди (причем чем сильнее для человека авторитет некоего лица, чем сильнее эмоциональная привязанность к этому лицу, тем сильнее ориентация на его ожидания);

■ «демонстративное Я» — то, каким человек хочет выглядеть перед другими, его выставочное парадное «одевание», стремление выглядеть перед людьми лучше, чем есть на самом деле (желание скрыть неприятную информацию о себе), порой стремление высокомерно подчеркивать свой высокий (реальный или вымышленный) статус; стремление вести себя среди незнакомых людей лучше, чем ты есть на самом деле, — одна из культурных условностей, без которых не может существовать человеческое общество; «демонстративное Я» помогает человеку контролировать поступки, проявлять культуру поведения, даже совершенствовать свое поведение и себя;

■ «домашнее Я» (или «реальное Я») — естественное поведение человека, когда он снимает с себя социальные маски, роли, когда он расслабляется; о том, каков человек на самом деле, правильнее судить на основании его поведения дома. Чем меньше «домашнее Я» и «демонстративное Я» различаются, тем более целостной является личность, тем сильнее в ней развиты нравственные начала;

■ «интимное Я» — тайная часть «домашнего Я», которая скрывается даже от самых близких и родных людей (это наши тайны, непристойные ошибки или неприличные желания, вредные привычки, которые мы скрываем и не признаем, чтобы не получить осуждение других, особенно значимых других).

Таким образом, «демонстративное Я» — это «лицо», предназначенное для дальних других, информация, которая исходит от него, может быть искаженной, порой даже ложной, происходит максимальная демонстрация своих достоинств, иногда выдуманных (дальним людям

демонстрировать собственные недостатки опасно); человек говорит только хорошее о себе и только хорошее о своем собеседнике, только то, что тому может понравиться, ожидая в ответ то же самое в свой адрес. «Домашнее Я» предназначено для близких людей, человек проявляет как свои достоинства, так и недостатки, т.е. может быть самим собой. «Интимное Я» существует только для самого себя; это наиболее правдивая часть личности, когда человек может быть максимально откровенен с самим собою, познать или признать все свои недостатки, хотя и не всегда (порой человек обманывает и самого себя, но чаще просто не осознает свои действия, их причины и последствия).

В ролевом поведении человека в соответствии с его социальным статусом и социальными требованиями, нормами, главным образом детерминирует «социальное Я», «демонстративное Я», но также «отраженное Я», «ожидаемое другими Я», «реальное Я» личности. В зависимости от того, какие социальные роли выполняет человек, у него закрепляются не только определенные шаблоны поведения, но и определенные мнения, взгляды, отношения, установки, а также определенный стиль речи, одежды, образа жизни. Изменение социальных ролей, выполняемых человеком, может привести к существенному изменению поведения, облика, взглядов, ценностей, установок личности.

3.6. Социальное поведение личности и его регуляция

Поведение – присущее живым существам взаимодействие со средой, опосредованное их внешней (двигательной) и внутренней (психической) активностью; целеориентированная активность живого организма, служащая для осуществления контакта с внешним миром. Социальное поведение предполагает, что мотивация действий из предметного плана переходит в план личность-общественных отношений. Социальное поведение личности может быть сформировано в процессе целенаправленного воспитания, в ходе социализации. Обобщенная характеристика **социального поведения** заключается в том, что это – система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой.

В социальное поведение включаются действия человека по отношению к обществу, другим людям и предметному миру. Эти действия регулируются общественными нормами нравственности

и права. Субъектом социального поведения выступают личность и социальная группа. В социальном поведении особое место занимают **социальные действия**. Специфика поведенческих социальных действий состоит в том, что они имеют общественное значение. Социальные действия различаются в зависимости от разрешаемых общественных задач (экономических, социальных, развития духовной жизни).

Результатом социального поведения является развитие взаимодействий и взаимоотношений личности с другими людьми, с общностями разного масштаба. Многообразие форм социальных связей и отношений личности обуславливает **виды ее социального поведения**: производственное, трудовое, экономическое, общественно-политическое, правовое, нравственное, религиозное, культурное, бытовое, досуговое, семейное. Выделяют также просоциальное поведение — поведение человека среди других людей, бескорыстно направленное на общее благо.

В соответствии с социальной структурой общества существуют следующие виды социального поведения: классовое, поведение социальных слоев и страт, этническое поведение, социально-профессиональное, полоролевое, гендерное, семейное, репродуктивное и др.

По субъекту социального поведения различают: общественное, массовое, классовое, групповое, коллективное, кооперативное, корпоративное, профессиональное, этническое, семейное, индивидуальное, личное поведение.

Все виды социального поведения являются разновидностями нормативного поведения, опираются на социальные нормы. **Социальные нормы** представляют собой руководящее начало, правило, образец, принятые в данной общности стандарты поведения, регламентирующие отношения людей. Социальное поведение предполагает, что происходит регулирование поведения субъекта со стороны социальных норм, принятых в обществе или группе или же усвоенных им в ходе жизни.

Существуют следующие механизмы регулирования социального поведения личности: институциональные и неинституциональные; создание внешних регуляторов поведения (социальных норм, правил, образцов, кодексов); регламентация поведения; его оценивание; использование санкций (поощрений и наказаний) в зависимости от степени совпадения реального поведения личности с требуемыми социальными нормами.

Универсальной формой выражения социальных факторов, регулирующих поведение, являются социальные нормы, которые различаются по своему содержанию, сферам действия, форме санкциони-

рования, механизмам распространения, социально-психологическим механизмам действия.

Правовые нормы вырабатываются, формулируются, утверждаются специальными государственными учреждениями, устанавливаются специальным законодательным путем, поддерживаются государством.

Этические нормы — нормы морали и нравственности складываются исторически, регулируют поведение людей, соотнося его с абсолютными принципами (добра и зла), эталонами, идеалами (справедливости).

Близкими по своему психологическому содержанию, способу происхождения и механизму воздействия к этическим нормам являются нормы религиозные. От общечеловеческих моральных норм их отличают конфессиональная принадлежность (заповеди разных религий).

Ритуалы — это конвенциональные нормы поведения.

Групповые, социально-психологические нормы отражают специфику группы, характер, форму, содержание отношений, взаимодействий, зависимостей между ее членами, специфику их целей. Каналами регулирования общественного поведения личности являются: семья и малые группы, совместная деятельность людей, общение, общественная практика, средства массовой информации.

К внешним факторам регуляции поведения личности относят: общественное производство, общественные отношения (широкий социальный контекст жизнедеятельности личности), социальные движения, общественное мнение, социальные потребности, общественные интересы, общественные настроения, общественное сознание, социальную напряженность, социально-экономическую ситуацию.

К общим факторам общечеловеческой детерминации относятся образ жизни, стиль жизни, уровень благосостояния, социальный контекст.

В сфере духовной жизни общества регуляторами поведения личности выступают: мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия. В сфере политики — власть, бюрократия, социальные движения. В сфере правовых отношений — право, закон.

Общечеловеческими регуляторами являются: знак, язык, символ, традиции, ритуалы, обычаи, привычки, предрассудки, стереотипы, средства массовой информации, стандарты, труд, спорт, социальные ценности, экологическая ситуация, этнос, социальные установки,

быт, семья. Процесс регулирования поведения личности осуществляется в ходе активного и пассивного усвоения норм и правил, социализации и воспитания личности.

Социально-психические механизмы регуляции включают разнообразные средства воздействия: внушение, подражание, подкрепление правильного поведения, яркий пример, убеждение, заражение, идентификацию, технологии рекламы и пропаганды, социальное планирование и социальное прогнозирование, механизмы психологии управления.

Система общественного контроля поведения личности состоит из следующих элементов:

- **технологического** — совокупность инструкций, социальных норм, которые служат критериями правильного социального поведения, способы организации и реализации, воплощения социального контроля;

- **институционального** — наличие специализированных социальных институтов, организаций, специализирующихся на определенном типе общественного контроля (комиссии, комитеты контроля, административный аппарат);

- **морального** — публичное моральное мировоззрение людей, принятое в конкретном обществе, и механизмы морального самоконтроля личности, когда нормы поведения группы либо личности осознаются и переживаются как собственные суровые моральные требования индивидуума

Личность выступает как объект и субъект общественного контроля, т.е. общество контролирует поведение личности, и сама личность контролирует, регулирует свое социальное поведение. Человек, имеющий моральное сознание, может быть активным субъектом общественного контроля, т.е. вполне способным оценивать поступки окружающих и свои собственные.

3.7. Внутренняя регуляция социального поведения личности

Социальное поведение регулируется посредством внешних и внутренних регуляторов. К внутренним регуляторам поведения относятся *психологические качества человека*, которые обеспечивают внутреннюю субъективную регуляцию социального поведения. Эти качества существуют в двух формах — личностных и социально-психологических явлений личности. К первым относятся: локус контроля (внутренняя причинность), смысл жизни, активность, отношения, идентичность, направленность личности, самоопределение, самосо-

знание, потребности, рефлексия, стратегии жизни, жизненные планы. Ко вторым – социальный статус и роли, диспозиции, мотивация достижения, социальная потребность, аффилиация, аттракция (симпатия), целевые и социальные установки, оценки, жизненная позиция, общественное мнение, стыд, вина, любовь, ненависть, сомнения, удовлетворенность, ответственность, страх, тревожность, атрибуция.

Важную роль во внутренней регуляции социального поведения играют явления *мотивационно-потребностной* и *волевой сферы* личности. Мотивация, мотив служат пусковым механизмом регуляции поведения. Основным источником мотивации являются потребности человека. Посредством *феноменов эмоциональной сферы* личности (чувств, эмоций, настроений) создается личностное отношение к происходящему, к самому социальному поведению, осуществляется оценка событий, фактов, взаимодействия и взаимоотношений людей. Волевые процессы (желание, стремление, борьба мотивов, принятие решения, осуществление волевого действия, совершение поступка) отвечают за регуляцию социального поведения на завершающем этапе – этапе совершения действия.

Важными и сильными психическими механизмами внутренней регуляции и неформального психического контроля являются *чувство стыда, совесть, общественное мнение*. Еще З. Фрейд отмечал, что нереализованные влечения, которые из-за конфликта с требованиями социальных норм не допускаются в сознание и потому отчуждаются с помощью вытеснения в бессознательную сферу психики человека, в итоге проявляются в обмолвках, оговорках, сновидениях человека. Если человек уступает своим желаниям, влечениям и нарушает социальные нормы, то он встречается с осуждением, наказанием со стороны других людей и у него возникают чувства стыда, собственной вины и укоры совести. Стыд и совесть действительно являются сильными механизмами личностной саморегуляции поведения. Совесть человека – это качество, которое дает ему возможность сравнивать свое поведение с установленными в обществе нравственными нормами, позволяет личности вершить «суд над самим собой», внутри себя, вне очевидной общественной оценки. Чувство стыда отличается от совести тем, что имеет более выраженный внешний характер: человек оценивает сам себя в соответствии с критериями окружающих его людей. Чувство стыда – это один из самых сложных аппаратов, регулирующих поступки человека в общественной среде, механизмов саморегуляции социального поведения личности. «Мало, если человек сознает недопустимость и наказуемость воровства. Надо, чтобы ему было неодолимо стыдно, если его назовут вором. В свою очередь, „пристыдить“ силь-

ное средство общественного воспитания» (Б. Ф. Поршнев). Каждый негативный поступок, совершенный в коллективе (крупная кража, вопиющий обман, предательство и пр.), является объектом неформального контроля, критики, осуждения, презрения.

Между объективными (внешними) и субъективными (внутренними) регуляторами существует постоянная взаимозависимость. Принцип детерминизма, сформулированный С.Л. Рубинштейном, гласит, что внешние причины действуют, преломляясь через внутренние условия. Внешние регуляторы выступают как внешние причины социального поведения личности, а внутренние регуляторы выполняют функцию той призмы, через грани которой преломляется действие этих внешних детерминант.

Рассматривая проблемы внутренней регуляции поведения, Е. А. Сергиенко отмечает, что внутренний контроль и регуляцию своего поведения человек может осуществлять, используя свои индивидуальные ресурсы, включающие три уровня:

1) интеллектуальные (когнитивные) ресурсы (особенности интеллектуальных, когнитивных способностей, обеспечивающих анализ и упорядочивание внешней и внутренней среды, создание ментальных моделей ситуации и событий, ментальное оперирование внутренними моделями и представлениями, подготовка решения, способность гибкого когнитивного контроля);

2) ресурсы эмоциональной регуляции (люди отличаются различной эмоциональностью, интенсивностью эмоций, эмоциональной лабильностью, эмоциональной импульсивностью, различной способностью «читать» эмоции других людей и понимать свои, умением осуществлять эмоциональный самоконтроль);

3) ресурсы произвольно-волевой регуляции

Все эти три вида ресурсов составляют *ресурсную основу контроля поведения*. Соотношение когнитивных, эмоциональных и волевых способностей представлено у каждого человека в разных пропорциях. Например, человек может обладать высоким уровнем когнитивных ресурсов, средним эмоциональных и низким волевых ресурсов. Невозможность преодолеть тревогу, выстроить последовательность целевых действий, трудности коммуникаций в социуме свидетельствуют о проблемах саморегуляции (контроля поведения), где дефицит эмоциональной и (или) волевой регуляции блокирует или снижает реализацию когнитивных ресурсов. Сергиенко отмечает, что контроль поведения как интегративный индивидуальный способ регуляции поведения отличается у разных людей, и его эффективность различна в зависимости от выраженности его параметров (когнитивный, эмоциональный, волевой контроль).

Контроль поведения складывается в раннем онтогенезе человека. На развитие контроля поведения, как было показано в работах Г.А. Виленской, большое влияние оказывает стиль родительского воспитания, который может способствовать формированию того или иного типа самоконтроля ребенка как способа индивидуальной адаптации. Трудные жизненные ситуации позволяют выявить различия контроля поведения, поскольку предъявляют высокие требования к индивидуальным ресурсам регуляции.

Человек реагирует на обстоятельства деятельности в соответствии с тем, каковы его потребности и какую цель он преследует в этой деятельности. А.Н. Леонтьев исследовал механизмы преобразования цели действия во внутреннее осознанное побуждение, в мотив. Личностная значимость, или личностный смысл объективных значений внешних стимуляторов (обстоятельств) деятельности, порождается не значениями, а отношением между мотивом действия и тем, на что действие направлено как на свой прямой результат, т.е. его целью. В мотивации деятельности обнаруживаются доминирующие тенденции, которые Л.И. Божович рассматривает как «внутреннюю позицию личности», или ее направленность, а М.С. Неймарк уточняет, что эта направленность есть постоянное доминирование определенных мотивов, создающих не только целенаправленность поведения, но и целенаправленность всей жизни субъекта. Эта направленность мотивации личности формируется в определенных социальных условиях, является продуктом ее онтогенеза, индивидуального и социального опыта.

Эмоциональные, когнитивные и поведенческие predispositions субъекта к определенным реакциям на социальные обстоятельства деятельности выступают как совокупность отношений или установок к различным социальным объектам и ситуациям, как механизм внутреннего регулирования социального поведения личности. Общие условия социальной жизни конкретного общества определяют не только специфику микросоциальной среды, но они же детерминируют и высшие регулятивные сферы социально-установочной деятельности – систему ценностных ориентации личности.

3.8. Диспозиционная теория регуляция социального поведения личности В.А. Ядова

Диспозиция личности означает predisposition к определенному восприятию тех или иных социальных ситуаций, условий деятельности, а также predisposition к определенному поведению в этих условиях. В.А. Ядов отмечал, что термин «диспозиция»

(склонность) можно заменить греческим словом «диатаксис», что соответствует русскому «предрасположение», «предрасположенность». Ядов доказывает, что и потребности, и ситуации деятельности, и сами диспозиции образуют иерархические системы. Существует связь определенной (социальной) потребности с условиями деятельности, в которых потребность может быть удовлетворена. Общий механизм образования установки описывается формулой: $P \rightarrow D \leftarrow C$, где P – потребность, D – диспозиция, C – ситуация или условия деятельности.

Иерархия потребностей (П) по уровням включения личности в различные сферы социального общения, социальной деятельности объединяет четыре сферы:

- 1) ближайшее семейное окружение;
- 2) контактная (малая) группа, в рамках которой непосредственно действует индивид;
- 3) более широкая сфера деятельности, связанная с трудом, досугом, бытом;
- 4) сфера деятельности, понимаемая как определенная социально-классовая структура, в которую индивид включается через освоение идеологических и культурных ценностей общества.

Таким образом, выявляются четыре уровня потребностей, соответственно тому, в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение

Иерархия ситуаций (С), в которых может действовать человек, удовлетворяя определенные потребности, может быть структурирована в зависимости от длительности во времени этих ситуаций:

- 1) низшим уровнем ситуаций являются предметные ситуации, быстро изменяющиеся, относительно кратковременные;
- 2) второй уровень ситуаций составляют ситуации группового общения, характерные для деятельности индивида в рамках малой группы;
- 3) третий уровень характеризуется более устойчивыми условиями деятельности, имеющими место в сферах труда, в рамках какой-то профессии, отрасли, досуга, быта;
- 4) общие социокультурные ситуации наиболее долговременные, устойчивые условия деятельности личности в рамках определенного типа общества, экономической, политической и идеологической структуры его функционирования

В зависимости от соотношения потребности и ситуации выделяют соответственно *четыре уровня диспозиций (Д)*:

- первый уровень составляют элементарные фиксированные установки, которые формируются на основе витальных потребностей

в условиях семейного окружения, в различных «предметных ситуациях», регулируют непосредственные реакции человека на актуальную предметную ситуацию («поведенческий акт»), часто являются неосознанными, автоматическими (отсутствует когнитивный элемент). Согласно Д.Н. Узнадзе, сознание участвует в выработке установки, когда привычное действие наталкивается на преграду и человек объективирует собственное поведение, осмысливает его, когда акт поведения становится предметом осмысления;

■ второй уровень представлен более сложными диспозициями, которые формируются на основе потребности в общении, осуществляемом в малой группе. Соответственно, это социальные фиксированные установки или аттитюды (отношения — по В.М. Мясищеву), которые по сравнению с элементарной фиксированной установкой имеют сложную трехкомпонентную структуру (когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты) и регулируют поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов и отдельных социальных ситуаций, поэтому, согласно экспериментам М. Рокича, можно выделить «объектные» и «ситуационные» социальные установки. Поступок — это такое действие личности, социальное значение которого ей самой понятно. Поступок — социально оцениваемый акт поведения, побуждаемый осознанными мотивами. В отличие от импульсивных действий, поступок совершается в соответствии с принятым намерением. Поступок как элемент поведения подчинен мотивам и целям человека. В нем проявляется личность человека — его ведущие потребности, отношение к окружающей действительности, характер;

■ третий уровень фиксирует общую направленность интересов личности относительно конкретной сферы социальной активности, или базовые социальные установки, которые также имеют трехкомпонентную структуру, но это выражение отношения не к отдельному социальному объекту, а к более значимым социальным областям, и регулируют уже системы поступков человека или его поведение в целом. Например, можно обнаружить доминирующую направленность в сферу профессиональной деятельности, либо в сферу досуга, либо на семью (основные интересы концентрированы на семейной жизни, воспитании детей, создании домашнего уюта и т.п.). Общая направленность личности более устойчива, чем установки на отдельные социальные объекты или ситуации;

■ четвертый, высший, уровень диспозиций образует система ценностных ориентации личности, которые регулируют целостность поведения или собственно деятельность личности в наиболее зна-

чимых ситуациях ее социальной активности, в которых выражается отношение личности к целям жизнедеятельности, к средствам удовлетворения этих целей, детерминированное общими социальными условиями, типом общества, системой его экономических, политических, идеологических принципов. Целеполагание на этом высшем уровне представляет собой некий «жизненный план», жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека – в области труда, познания, семейной и общественной жизни.

В каждой конкретной ситуации поведения «работают» разные уровни диспозиций. Любая из диспозиций, которыми обладает конкретный человек, может изменяться. Степень их изменяемости зависит от уровня той или иной диспозиции: чем сложнее социальный объект, по отношению к которому существует у личности определенная диспозиция, тем более устойчивой она является.

Таким образом, социализация – процесс формирования личности, согласно взглядам Ядова, выступает как формирование диспозиций личности, ее жизненной позиции, принципов поведения, основанных на мировоззренческих установках, ценностных идеалах. Человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы *иерархически*, т.е. можно обозначить более низкие и более высокие их уровни:

1) высшие диспозиции – регулируют общую направленность поведения, включает в себя:

- концепцию жизни и ценностные ориентации данного человека,
- обобщенные социальные установки на типичные социальные объекты и ситуации;

2) низшие диспозиции – определяют поведение человека в отдельных ситуациях без объективного анализа особенностей данной ситуации (реагирование по привычке)

У каждого человека существует собственная, субъективная иерархия диспозиций, социальных установок, которая может не совпадать с общественно признанной иерархией. Например, для одного человека смыслом жизни и высшей ценностью является создание семьи и воспитание детей (в особенности для женщин); а для другого на первом плане – построение карьеры, что и составляет для него основную ценностную ориентацию в жизни. Согласно концепции Ядова, такие диспозиции относятся ко второму и третьему уровням, а по субъективным личным аспектам они оказываются высшими, доминирующими в иерархии диспозиций для конкретного индивидуума.

В концепции общих значений и личных смыслов социальных объектов А.Н. Леонтьева обосновывается, что один и тот же социальный объект (крупное событие, социальное явление), имеющий конкретную интерпретацию с позиций ценностей и норм общества, приобретает разный, особый личностный смысл для отдельных индивидов.

Ядов отмечал, что эмоциональный, когнитивный и поведенческий компоненты установок, диспозиций являются относительно самостоятельными подсистемами в рамках общей диспозиционной иерархии. В отношении когнитивных аспектов диспозиционной системы, экспериментально изученных М. Розенбергом, Ф. Хайдером, Л. Фестингером, М. Рокичем и др., было найдено, что когнитивные элементы аттитюда обладают свойствами дифференцированности и обобщенности, свойством транзитивности (переноса знания или основанного на знании отношения с одного компонента на другой), а главное – в этой структуре действует принцип, согласно которому знания как бы «стремятся» к логической и психологической согласованности.

Эмоциональные аспекты диспозиционной организации характеризуются свойствами напряженности или «центрированности» в отношении ведущих потребностей личности. Формирование когнитивно-эмоциональных связей – качественный этап в процессе формирования и функционирования диспозиционной системы. Эти эмоционально окрашенные знания представляют собой как бы основные «заготовки» диспозиционной структуры. Для завершения этого процесса требуется образование поведенческой готовности в виде соответствующего плана или программы поведения.

Важнейшая функция диспозиционной системы – психическая регуляция социальной деятельности или поведения человека в социальной среде, а в поведении человека тоже выделяются разные уровни:

- 1) поведенческие акты в актуальной предметной ситуации;
- 2) целенаправленный поступок или привычное действие;
- 3) целенаправленная последовательность поступков, образующая поведение в той или иной сфере деятельности, где человек преследует не только текущие, но и более отдаленные цели;
- 4) целостное поведение в различных сферах, где целеполагание выступает как «жизненный план», важнейшим элементом которого являются стратегические жизненные цели, связанные с главными социальными сферами деятельности человека – в области труда, познания, семейной и общественной жизни.

Формирование поведенческих готовности происходит в соответствии с уровнем деятельности. На низшем уровне это ситуатив-

ная поведенческая готовность, в более сложной, социальной ситуации — поведенческий план и на высших уровнях — поведенческие программы

На всех уровнях поведения личности оно регулируется ее диспозиционной системой, однако в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному диспозиционному образованию. Целесообразность включения в регуляцию деятельности определенного диспозиционного образования, фиксированного в прошлом опыте, непосредственно зависит от потребностей витального или социального уровня и от уровня ситуации или условий деятельности. В каждой ситуации ведущую роль будут играть именно те уровни диспозиционной иерархии и те конкретные диспозиции, которые соответствуют определенным потребностям и условиям деятельности. Высшие уровни иерархии доминируют в отношении низших, тогда как на одном уровне происходит согласование, координация различных диспозиционных элементов. Низшие уровни диспозиционной иерархии перестраиваются так, чтобы обеспечить реализацию поведения, регулируемого адекватным ситуации более высоким диспозиционным уровнем

Структура диспозиций высшего уровня является ведущим регулятором всей структуры личности. Случаи несоответствия между той или иной социальной установкой и наблюдаемым поступком можно объяснить тем, что ведущая роль в регуляции поведения принадлежала диспозиции иного уровня

3.9. «Я-концепция» как механизм регуляции поведения личности

Американский психолог Уильям Джеймс в своей книге «Принципы психологии» (1890) первым предложил идею «Я-концепции» совокупности представлений человека о себе как личности. Глобальное, личностное «Я» он рассматривал как двойственное образование, в котором соединяются «Я-сознающее» (I) и «Я-как-объект» (Me). Это две стороны одной целостной личности, всегда существующие одновременно. Одна из них являет собой опыт («Я-сознающее»), а другая содержание этого опыта («Я-как-объект»). «Я-как-объект» это то, что человек может назвать своим. «Я-как-объект» состоит из четырех аспектов: духовное «Я», материальное «Я», социальное «Я» и телесное «Я», которые и образуют для каждого человека его уникальный образ

«Я-концепция» — это сложный составной образ или картина, включающая в себя совокупность представлений личности о себе самой вместе с эмоционально-оценочными компонентами этих представлений. «Я-концепция» личности формируется в процессе жизни человека на основе взаимодействия со своим психологическим окружением и реализует мотивационно-регуляторную функцию в поведении личности.

В ходе социализации расширяются и углубляются связи общения человека с людьми, группами, обществом в целом, происходит становление в человеке образа его «Я». Образ «Я», или самосознание (представление о себе), не возникает у человека сразу, а складывается постепенно на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. На представления человека о себе, на формирование его Я-концепции влияет то, как его оценивают другие люди. В теории «зеркального Я» Ч. Кули подчеркивал, что мнения, оценки других людей качеств и способностей ребенка, человека являются главным источником данных об его собственном «Я».

Формирование «Я-концепции» начинается с раннего детства, проходя ряд этапов

Первый этап: происходит телесное выделение себя из окружающего мира — начинается в младенчестве и завершается к двум годам, когда ребенок понимает, что его тело существует независимо от внешнего мира и принадлежит только ему. Двухлетний ребенок способен узнавать себя в зеркале, устанавливает границы своих владений («мой ботинок», «моя кукла»), выделяя себя и другого ребенка как отдельных существ

Второй этап: формирование отношения к себе, которое происходит в течение дошкольного детства: ребенок, например, считает себя «хорошим» или признает себя «неумехой»; в основном такие самооценки ребенка являются прямым отражением отношений к нему окружающих, прежде всего родителей, братьев, сестер. Эти ранние отношения к себе со временем становятся базисными элементами «Я-концепции» человека, хотя их трудно выявить впоследствии, поскольку они приобретаются в то время, когда речевое развитие ребенка еще не позволяет их адекватно вербализовать. По мере того как дети узнают, кто они и что собой представляют, они создают из разрозненных знаний когнитивную теорию себя, или «личный сценарий», помогающий им интегрировать свое поведение

Наиболее сильное влияние на развитие у ребенка «Я-образа» обычно оказывают родители, поскольку именно они снабжают детей определениями правильных и неправильных действий, образцами по-

ведения и оценками поступков, и все это кладется в основу собственных представлений ребенка. Происходит процесс интернализации, в ходе которого ребенок делает социальные правила и нормы поведения частью самого себя, т.е. принимает их как собственные ценности.

Как дети интернализируют эти ценности? Вначале ребенок может просто копировать словесные формулировки родителей: например, рисуя мелком на стене, ребенок говорит себе: «Нельзя, нельзя, нельзя!», т.е. ребенок делает то, что ему хочется, и в то же время пытается сдержаться, говоря, что этого делать не следует. Через несколько месяцев он, вероятно, сможет настолько контролировать себя, что не поддастся побуждению, которое сейчас еще не способен побороть. Развивающаяся «Я-концепция» и формирующиеся социальные понятия способствуют попыткам детей управлять своим поведением.

На «Я-концепцию» ребенка влияет степень идентификации с матерью, с отцом. Девочки, которые близки с матерью, чувствуют себя более уверенными, умными, самостоятельными. Те, кто такой близости не ощущает, видят в себе негативные качества: мятежность, импульсивность, обидчивость и бестактность. Мальчики, которые близки с отцами, обладают более высокой самооценкой и стабильностью образа «Я» по отношению к тем, кто описывает свои отношения с отцом как отчужденные. Таким образом, положительные отношения мальчика с отцом и девочки с матерью гораздо важнее для формирования адекватной «Я-концепции», чем принадлежность к какому-либо социальному классу.

Третий этап: в школьном возрасте происходит существенное изменение «Я-образа» в зависимости от успехов/неудач в учебе, от отношения учителей, родителей и сверстников к ребенку. Если ребенок способен добиться успеха в учебе, он включает трудолюбие в качестве составной части в свой «Я-образ». А дети, не успевающие в школе, могут начать чувствовать себя неполноценными по сравнению со сверстниками, и это чувство может остаться у них на всю жизнь, особенно обостряясь в ситуациях оценивания. Если, однако, они все же смогут преуспеть в чем-то, что ценится в их среде (спорт, музыка, искусство или иные занятия), у них есть еще шанс сохранить трудовой настрой, положительный «Я-образ» и желание доводить дела до конца. Если ребенок принадлежит к социальной среде, где образованию не придается большого значения, его самоуважение может быть вообще не связано с достижениями в учебе.

Четвертый этап: в отрочестве и юности самооценки принимают более отвлеченный характер, и у подростков появляется заметная озабоченность тем, как их воспринимают окружающие. С 12 лет

у подростков возникает интерес к собственному внутреннему миру, они размышляют о себе, познают себя, анализируют свои личностные качества. С обнаружением в себе этих новых познавательных способностей юноши и девушки развивают эго-идентичность – целостное, связанное представление о себе, формируется «Я-образ» к 15–16 годам. Было выявлено, что в раннем подростковом возрасте девочки чаще имеют низкую самооценку по сравнению с мальчиками, и эти различия усиливаются к концу периода юности.

Отечественный социолог И.С. Кон выделил следующие механизмы самооценивания:

- усвоение субъектом оценки его другими людьми (как непосредственное отражение чужих оценок, так и ориентация на то, как индивид представляет себе эти оценки, а также равнение на генерализованного другого);

- социальное сравнение (индивид осознает и оценивает себя путем сравнения с другими людьми);

- самоатрибуция (индивид оценивает себя и свои внутренние состояния, наблюдая свое поведение в различных ситуациях).

На основании представления о себе как личности у подростка к 16–17 годам возникает особое личностное новообразование – психологическая готовность к самоопределению. Л.И. Божович отмечала, что самоопределение характеризуется осознанием себя в качестве члена общества и конкретизируется в новой, общественно значимой позиции. Самоопределение личности предполагает не только знание субъекта о себе, но и деятельность его, осуществляемую в соответствии с этими знаниями.

Пятый этап: на протяжении всего взрослого периода жизни «Я-концепция» человека стремится сохранить преемственность и одновременно претерпевает изменения. Как правило, те, кто имел негативную «Я-концепцию» при вступлении в период юности, становясь взрослыми, сохраняли ее. Важные события жизни – смена работы, женитьба, рождение детей и внуков, развод, потеря работы, война, личные трагедии – заставляют человека пересматривать свое отношение к себе. Если новый жизненный опыт, полученный индивидом, согласуется с существующими представлениями о себе, он легко ассимилируется, входит внутрь «Я-концепции». Если новый опыт не вписывается в существующие представления, противоречит уже имеющейся «Я-концепции», то «оболочка» «Я-концепции» срывается как защитный экран, не допуская чужеродное тело внутрь этого сбалансированного организма.

Рисунок 3.1 иллюстрирует факторы, влияющие на «Я-концепцию»



Рис. 3.1. Факторы, влияющие на формирование «Я-концепции»

Таким образом, самосознание, «Я-концепция» включает следующие компоненты (по В. С. Мерлину):

- осознание отличия себя от остального мира: выделение себя из среды, осознание себя как субъекта, автономного от среды (физической, социальной);

- осознание «Я» как активного начала субъекта деятельности: осознание своей активности «Я управляю собой»;

- осознание себя «через другого» («То, что я вижу в других, это может быть и мое качество»);

- осознание своих психических свойств, эмоциональная самооценка: моральная оценка себя, наличие рефлексии – осознание своего внутреннего опыта;

- социально-нравственная самооценка, самоуважение, которое формируется на основе накопленного опыта общения и деятельности;

- целенаправленно-деятельный уровень – своеобразный синтез рассмотренных выше компонентов, в результате взаимодействия которых выполняются регулятивно-поведенческие и мотивационные функции через многочисленные формы самоконтроля, самоорганизации, саморегламентации, самовоспитания, самоусовершенствования, самооценки, самокритики, самопознания, самовыражения.

При анализе динамической структуры самосознания используют два понятия: «текущее Я» и «личностное Я». «**Текущее Я**» обозначает конкретные формы осознания себя в текущем настоящем, т. е. непосредственные процессы деятельности самосознания. «**Личностное Я**» – это устойчивая структурная схема самоотношения.

В структуре самосознания можно выделить: 1) осознание близких и отдаленных целей, мотивов своего «Я» («Я как действующий субъект»); 2) осознание своих реальных и желаемых качеств («реальное Я» и «идеальное Я»); 3) познавательные, когнитивные представления о себе («Я как наблюдаемый объект»); 4) эмоциональное, чувственное представление о себе. Таким образом, самосознание включает в себя:

- самопознание (интеллектуальный аспект познания себя);
- самоотношение (эмоциональное отношение к самому себе)

В каждом акте самосознания одновременно выражены элементы самопознания и самопереживания.

Рабочая «Я-концепция», согласно воззрениям Х. Маркуса и П. Нуриуса, это набор представлений о себе, которыми человек обладает в данный момент. Формирование самосознания, идентичности — непрекращающийся процесс. Взрослые должны переструктурировать свою личную, профессиональную и семейную идентичность по мере того, как меняется их внутренний и внешний мир. Люди, которые могут увлечься своей работой, значительную часть своего чувства идентичности черпают в карьере. Другие могут приобрести свою идентичность не столько в профессиональной деятельности, сколько в семье или где-либо еще. Три системы развития взрослого человека предполагают динамические взаимодействия между тремя «Я»: как индивидуума, как члена семьи и как работника.

«Я-концепция» как совокупность установок человека, направленных на самого себя, включает, по исследованиям Р. Бернса, следующие уровни:

- 1) образ «Я» — представления человека о самом себе, рефлексивная когнитивная схема;
- 2) самооценка — эмоциональная оценка этого представления, поскольку конкретные черты образа «Я» могут вызывать более или менее сильные эмоции, связанные с их принятием или осуждением;
- 3) потенциальная поведенческая реакция — те конкретные действия, которые могут быть вызваны образом «Я» и самооценкой.

Когнитивная схема «Я-концепции» включает в себя две подсистемы: личностную идентичность и социальную идентичность. **Личностная идентичность** — это самоопределение человеком своих физических, интеллектуальных и нравственных черт. Социальная идентичность складывается из отдельных идентификаций и определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, классу, полу, социальной группе, к выполнению определенных социальных ролей. Наряду с личностной **социальная идентичность** оказывается важным регулятором самосознания и социального поведения.

По мнению многих зарубежных психологов, позицию которых обобщил У. Хьюит, «Я-концепция» включает следующие компоненты:

- физический (осмысление и оценка человеком своего тела, веса, роста, пола, степени привлекательности, предпочитаемого стиля одежды, тип жилища, типа питания, предпочитаемых марок автомоби-

ля, предпочитаемого образа жизни — физкультура и спорт или праздность, алкоголь);

■ академический (осмысление и оценка человеком своих интеллектуальных возможностей, своих учебных академических достижений, насколько высоки успехи в математике или иностранных языках, а также социальная оценка академических достижений на основе сравнения собственных успехов с достижениями других людей, принадлежащих к одному поколению или социальному классу; учебные успехи в школе или институте способны повысить или снизить самооценку). Джеймс отмечал: «Наше самоощущение в этом мире зависит исключительно от того, кем мы вознамерились стать и что мы вознамерились совершить»;

■ социальный (представления человека о своем положении в обществе, о характере взаимоотношений с окружающими людьми в семейном кругу, в соседском сообществе, в кругу сверстников и знакомых, в учебном или трудовом коллективе в сочетании с тем, как человека оценивают окружающие и какие социальные роли он выполняет; многие социальные роли становятся важной частью нашего «Я»);

■ трансперсональный (представления человека о смысле жизни, нравственных, религиозных ценностях)

«Я-концепция» представляет собой определенную систему. Изменение одного аспекта может полностью изменить целое. Таким образом, «Я-концепция» — это прежде всего система самовосприятий человека

Известный психолог К. Роджерс отмечал, что «Я-концепция» — это сложная структурированная картина, существующая в сознании индивида, и выделял в ее структуре три основные модальности:

1) «Я-реальное» — установки, связанные с тем, как человек воспринимает свои актуальные способности, роли, свой актуальный статус, т.е. его представление о том, каков он на самом деле;

2) «Я-зеркальное (социальное)» — установки, связанные с представлениями человека о том, как его видят другие;

3) «Я-идеальное» — установки, связанные с представлениями человека о том, каким он хотел бы стать.

«Я-идеальное» включает цели, которые человек связывает со своим будущим (Г. Олпорт), образ того, каким человек хочет или надеется стать в будущем для достижения адекватности и совершенства (Д. Комбс, М. Соупер), идеальный образ культурных идеалов, представлений и норм поведения, которые становятся личными идеалами благодаря механизмам социального подкрепления и которые осуществляют регулирующую функцию, ответственную за отбор поступков.

Если «Я-реальное» и «Я-идеальное» резко отличаются, то их низкая конгруэнтность (совпадение) порождает низкую самооценку, высокую тревожность, признаки депрессии. Расхождения между «Я-реальным» и «Я-идеальным» могут приводить к искаженному восприятию реальности, порождать различные психологические трудности. Если возникает рассогласование между реальным опытом и «Я-реальным», то может возникнуть психологическая дезадаптация как результат попыток оградить сложившуюся «Я-концепцию» от угрозы столкновения с опытом, который с ней не согласуется. Это приводит к искажениям в восприятии опыта или к игнорированию опыта в форме неверной его интерпретации.

Таким образом, общественное знание и отношение личности к самой себе содержится в «Я-образе», «Я-концепции». Эти образования включают в себя представление о своей индивидуальности, идентичности, определенное единство интересов, склонностей, ценностных ориентаций, определенную самооценку и самоуважение: переживание себя как субъекта деятельности «Я-концепция» во всех ее составных элементах («настоящее Я», «идеальное Я», «представляемое Я») регулирует реальное, планируемое, идеальное социальное поведение личности. С формированием «Я-концепции» поведение в целом начинает регулироваться ею.

С психологической точки зрения «Я-концепция» играет тройную роль: она способствует достижению внутренней согласованности личности, определяет интерпретацию опыта и является источником ожиданий. В социологическом смысле «Я-концепция» выполняет функцию объединения личности и общества, в котором она живет.

«Я-концепция» относительно согласована во времени и ситуативных контекстах, в этом состоит ее прогностическая ценность. Потребность в положительном отношении к себе от других людей возникает параллельно с формированием «Я-концепции». «Я-концепция» — это одновременно и представление, и внутренняя сущность индивида, которая тяготеет к ценностям, имеющим культурное происхождение. «Я-концепция» регулирует поведение, обладает относительной стабильностью, обуславливает довольно устойчивые схемы поведения. На основе базовой потребности в самоактуализации, поддержании и защите своего «Я», потребности в положительной самооценке, а также в зависимости от субъективной значимости для индивида тех параметров «Я-концепции», которые активизированы ситуацией, формируется и выбирается конкретная форма поведения в данной ситуации. Расхождения между опытом индивида и его

«Я-концепцией» нейтрализуются с помощью механизмов психологической защиты.

Американский ученый Луис А. Зурхер-младший считает, что изменениям социальной структуры, характерным для постиндустриального общества, в сфере индивидуального самосознания соответствует постепенная переориентация со стабильного «Я», где «самость» воспринимается как объект, на изменчивое «Я», понимаемое как процесс. Исходя из анализа эмпирических данных, полученных с помощью теста из 20 предложений, Зурхер различает четыре главных типа (модуса) «Я»: физический, социальный, рефлексивный и океанический:

■ модус *A* (физическое «Я») – жесткое, центростремительное, обращенное внутрь и замкнутое в себе «микро-Я», основанное на телесных свойствах и ощущениях. Лица, принадлежащие к этому модусу, описывают себя преимущественно в физических терминах, подчеркивая такие свойства, как пол, возраст, рост и т.д.;

■ модус *B* (социальное «Я») также фиксирует внимание на объективных свойствах, но не физических, а социальных. Его носители описывают себя в терминах своих социальных статусов, ролей, групповых принадлежностей и т.п. Этот модус стабилен, относительно статичен и представляет собой совокупность и некоторый синтез социальных ролей;

■ модус *C* (рефлексивное «Я») переносит центр тяжести на субъективные свойства, вкусы и диспозиции, относительно независимые от конкретных социальных ситуаций («Я счастливый человек» или «Я люблю хорошую музыку»). Он отличается текучестью и не зависит от внешних социальных ролей, каждая из которых постоянно оценивается личностью, стоящей как бы рядом с ними;

■ модус *O* (океаническое «Я») является расширяющимся, центробежным. Это обращенное вовне «макро-Я», основанное на универсальных ценностях, абстрактных идеях, трансцендентных процессах или духовно-мистическом откровении. Поэтому оно и называется «океаническим». Представители этого модуса описывают себя наиболее абстрактно в суждениях, вообще не подразумевающих какой-либо жесткой детерминации («Я – живое существо» или «Я – песчинка на берегу времени»)

Именно «океанический» тип, полагает Зурхер, лучше всего отвечает потребностям современного развития; самосознание проходит все четыре модуса, но их соотношение у разных индивидов различно. Зурхер предполагает, что это связано также с исторической эволюцией общества.

3.10. «Женская» и «мужская» личность: различия

В «Я-концепции» отражено также представление человека о своей половой принадлежности, о своих особенностях «женской» или «мужской» личности.

Ряд ученых подчеркивают наличие существенных межполовых различий на генетическом, морфологическом, физиологическом, психологическом и социальном уровнях в психике и личности.

Генетик В.А. Геодакян предположил, что процесс самовоспроизводства любой биологической системы включает в себя две противоположные тенденции: наследственность — консервативный фактор, стремящийся сохранить неизменными у потомства все родительские признаки, и изменчивость, благодаря которой возникают новые признаки. Самки олицетворяют как бы постоянную «память», а самцы — оперативную временную «память» вида. Поскольку самцы филогенетически воплощают в себе принцип изменчивости, все новые признаки в развитии вида возникают сначала у самцов и лишь затем передаются самкам. В онтогенезе, наоборот, самцы более независимы от среды, тогда как самки более изменчивы, пластичны и лучше поддаются обучению. Женское начало (в рамках человеческой популяции) призвано обеспечивать неизменность потомства от поколения к поколению, т.е. оно ориентировано на сохранение уже имеющих признаков. Отсюда большая психическая устойчивость женщин и усредненные параметры их психики. Мужское же начало связано с необходимостью адаптации к совершенно новым, неизвестным условиям, что и объясняет большую психологическую индивидуализированность мужчин, среди которых чаще встречаются не только сверхталантливые, но и совершенно никчемные. Таким образом, особенности как мужской, так и женской психики определяются эволюционно-генетической целесообразностью.

Женщины легко приспосабливаются на индивидуальном уровне к внешнему миру, но в то же время они более подвержены действию популяционных и видовых закономерностей, их поведение в большей степени биологически детерминированно. Специфика мужской психики предполагает большее разнообразие типов при значительно меньшей способности к выживанию в неблагоприятных условиях. Поэтому признаки вырождения в любой популяции обнаруживаются прежде всего у мужских особей.

Женщины стремятся стабилизировать все, сохраняя мир, покой, благополучие, достигнутые успехи в семье и обществе. Они ха-

рактируются преобладанием анаболических обменных процессов, включающих ориентацию на питание, интеграцию, сохранение энергии, что обеспечивает повышенную выживаемость женского организма. Интеллектуальный уровень девочек и женщин близок к среднему, и сравнительно редко встречаются сверхвысокие или сверхнизкие его показатели. У мужчин преобладают катаболические обменные процессы, связанные с расходом энергии, с размножением, с дезинтеграцией, а разброс интеллектуальных показателей разительнее: от сверходаренности и сверхинтеллектуальности до умственной отсталости и неполноценности. К. Макнемар установил, что девочки обладают более развитыми эстетическими вкусами, у них лучше развита речь, более тонкая координация, в то время как мальчики обладают лучшими механическими и математическими способностями. Д. Р. Хобсон, Р. Д. Хавигхурст и Ф. Н. Бриз показали, что у девочек по сравнению с мальчиками более выражена беглость речи. Н. Марш, Дж. Антилл, Дж. Куннингам доказали, что женщины более воспитуемы, адаптивны, обучаемы, у них выше уровень социальной желательности, в то время как мужчины чаще более находчивы, сообразительны, изобретательны. Они предпочитают и решают лучше новые задачи, которые предъявляют максимальные требования к новаторству и минимальные к совершенству решения.

Женщины предпочитают и успешнее решают задачи стереотипные, требующие минимума новаторства; они чаще подвергаются нервно-психическим расстройствам в тех видах работы, которые требуют стереотипных, однотипных форм поведения (С. Бенбоу, Р. Бартон, С. Жиклин и др.). Все виды новых профессий, игр, хобби и т. д. вначале осваиваются мужчинами, а только потом женщинами. Известно, что среди композиторов и исполнителей, режиссеров и актеров, даже среди вязальщиков в прошлые века и сейчас наблюдается разное соотношение полов.

Особенно яркие отличия проявляются в психомоторике, что находит свое выражение в почерке. Так, у женщин почерк чаще правильный, единообразный, точный, красивый, стандартный, симметричный, в то время как у мужчин неправильный, неравномерный, размашистый, некрасивый, ошибочный, индивидуально оригинальный и т. д. (К. Диукс и др.)

В среднем мужчины обнаруживают незначительное преимущество по уровню общей активности, агрессивности, математических способностей, а женщины — в проявлении эмпатии, эмоционального сочувствия. Межполушарные связи в мозгу у женщин многочисленнее, и поэтому лучше происходит синтез информации, имеющей-

ся в обоих полушариях. Данный факт может объяснить знаменитую «женскую интуицию». Кроме того, выявленные у женщин более высокие показатели, связанные с лингвистическими функциями, памятью, аналитическими способностями и тонким ручным манипулированием, можно связать с большей относительной активностью левого полушария их мозга. Но творческие художественные способности и возможность уверенно ориентироваться в пространственных координатах заметно лучше у мужчин. Видимо, они обязаны этими преимуществами правому полушарию своего мозга.

Первые пять-шесть лет жизни ребенка — решающие для формирования половой идентификации, для его осознания себя как мальчика или девочки, для усвоения образцов мужского или женского поведения. Выделяют три составляющих, благодаря взаимодействию которых формируются мужчина и женщина: 1) биологический пол, или морфофункциональный половой диморфизм; 2) социальный пол, или социокультурный половой диморфизм; 3) психический пол, или половой диморфизм личности, половое самоосознание. Возможны нарушения половой идентификации, когда человек вопреки своему биологическому полу осознает, психологически воспринимает себя представителем другого пола.

В большинстве культур дети начинают демонстрировать соответствующее их полу поведение к пятилетнему возрасту, но некоторые специфические для своего пола модели многие из них усваивают уже к трем годам. Это происходит под влиянием родителей, окружающей среды, национальных полоролевых стереотипов.

Полоролевые стереотипы — это укоренившиеся, твердые представления людей в определенной культуре о том, каким должно быть поведение мужчины и женщины. В разных обществах и культурах нормы и стереотипы мужского и женского поведения могут различаться.

Существуют стереотипы «настоящего мальчика» (тот должен быть волевым, уверенным в себе, сильным, жестким, практичным и напористым) и «настоящей девочки» (она нежная, зависимая, чувствительная, разговорчивая, кокетливая, опрятная). Матери еще в младенчестве поощряют мальчиков проявлять большую физическую активность, побуждают их ползать и играть. А с девочками родители обращаются более мягко, побуждая больше разговаривать. Отцы даже в большей степени, чем матери, приучают детей к соответствующим половым ролям, подкрепляя, поощряя развитие женственности у своих дочерей и мужественности у сыновей. Если отец покинул семью до того, как его сыну исполнилось пять лет, то такой ребенок впоследствии часто оказывается более зависимым от своих ровесников и менее уве-

ренным в себе, чем мальчики из полной семьи. На девочках отсутствие отца сказывается, прежде всего, в подростковый период. Хорошие отцы способны помочь своим дочерям научиться взаимодействовать с представителями противоположного пола адекватно ситуации.

Хотя дети начинают называть себя «мальчиками» и «девочками» очень рано, но до пяти-шести лет они часто не понимают, что пол нельзя изменить как одежду, прическу или род занятий (некоторые дети думают, что если надеть платье девочки, то мальчик станет девочкой). Дошкольник вполне может поинтересоваться у своего отца, кем тот был — мальчиком или девочкой, когда был маленьким. К шести-семи годам большинство детей уже не делают подобных ошибок, они достигают ступени, которую называют «константность пола».

На генетическом, физическом уровне девочки более близки со своим отцом, а вот девушки на психологическом, личностном уровне — с матерью (уровень беспокойства, степень потребности в опеке и т.п.). У девочки наиболее резко скачок в сторону развития женских качеств и соответствующей социальной роли наступает в подростковом и юношеском возрасте. На генетическом уровне мальчики более похожи на мать и испытывают сильное ее влияние на психологическом уровне. Однако на социально-половом уровне мужские стереотипы поведения формируются у мальчика под влиянием отца с самого детства (с пяти-шести лет, после преодоления Эдипова комплекса и идентификации с отцом). Отсутствие отца психологически и социально негативно влияет на формирование мальчика как мужчины. Таким образом, наследуемые качества ребенка более связаны с родителем противоположного пола, а приобретаемые в социуме — своего

Среда также влияет на формирование мужественности или женственности. Например, национальные традиции обуславливают более зависимое и подчиненное поведение у восточных женщин, чем у европейских. Социальные и экономические условия вызывают необходимость предпринимчивых, доминирующих и агрессивных проявлений у мужчин. В последнее время это требуется и для женщин, живущих в условиях западной рыночной цивилизации, поэтому количество волевых, независимых, деловых и даже агрессивных женщин возрастает.

Влияют и традиции воспитания в семье. Например, гиперопека матери над сыном способна привести к появлению «маменькиного сынка», не обладающего ни мужественностью, ни самостоятельностью. Если родители очень хотели сына, то порой они дочь воспитывают на мужской манер, формируют мужеподобную женщину, имеющую порой даже мужские интересы и предпочитающую мужские виды деятельности.

Мужественный мужчина характеризуется как стойкий, смелый, настойчивый, практичный, немногословный, физически сильный, с мускулистым телосложением, с хорошей координацией движений, властный. Показатели ума являются приятным, но не обязательным дополнением к этому портрету. Литературные примеры такого типа — князь Андрей Болконский, Овод, Григорий Мелехов, Атос, Джеймс Бонд и т.п.

Женственный мужчина — робкий, не способный к лидерству, мягкий и излишне добрый, часто неловкий в движениях, имеющий хрупкое, астеническое или полное рыхлое телосложение, а сверхженственный даже напоминает женщину и физически, и психологически: он любит наряжаться, кокетничать, сплетничать и т.п. Литературные примеры такого типа — Ленский, Чичиков, Дон-Жуан и т.п.

Мужественная женщина отличается склонностью к доминированию, риску, самостоятельности, она решительна, смела, физически вынослива, внешне может быть мужеподобной: ее телосложение не имеет округлых женских форм, черты лица резкие. Примеры мужественных женщин: национальная героиня Франции Жанна д'Арк, королева Шотландии Мария Стюарт, Катерина из пьесы А. Н. Островского «Гроза», персонаж детективов А. Марининой Анастасия Каменская, героиня романа Беатрис Смолл Скай О'Малли, известный математик Софья Ковалевская.

Женственная женщина характеризуется повышенной эмоциональностью, непредсказуемостью, физической и сексуальной привлекательностью, нуждается в ласке и заботе окружающих, в материальном обеспечении и зависимости от других. Литературные примеры: Наташа Ростова, Татьяна Ларина, Анна Каренина, Офелия.

Целостное половое самосознание (психологический пол) закрепляется в юношеском возрасте и ранней молодости. В этом возрасте могут происходить переоценки себя в половом отношении. Например, несмотря на морфологический мужской пол, человек может психологически осознавать, что ему более близок «женский» образ и мироощущение, что приводит к проявлению у него женских стилей поведения или в ряде случаев обуславливает решение хирургически изменить свой пол.

На социальном уровне женщины часто стараются походить на мужчин, что во многом вызвано социальной необходимостью: в обществе наиболее поощряются мужские стереотипы поведения, мужчины имеют преобладающие социальные привилегии в социальном статусе, в уровне власти и т.п. Поэтому многие женщины часто усваивают мужские манеры поведения, осваивают «не женские» виды

работы или спорта, стремятся сделать карьеру, проявляют агрессивность, властность. Эти проявления у женщин чаще обусловлены бессознательными факторами, комплексами

Крайняя степень мужественности и женственности оказывается малопригодной в реальной жизни. Сверхмужественные юноши и мужчины чрезмерно уверены в себе, они проявляют повышенную агрессивность и доминантность, тягу к экстремальным ситуациям, что способствует их асоциальности. Если им удастся избежать девиантного пути, то в зрелом возрасте они чувствуют свою неуместность в обществе, становятся более тревожными, менее способными к лидерству, поскольку чрезмерное соответствие мужской роли оказывается ненужным другим людям. Высокая степень феминности у девушек и женщин обуславливает их особую ранимость, зависимость от окружающих, повышенную тревожность и пониженное самоуважение, что создает дополнительные проблемы для их выживания в обществе. Иными словами, высокая феминность и крайняя маскулинность требуют специальных условий выживания и не способствуют жизни в обществе

Австралийский психолог О. Вейнингер предложил типологию женщин в зависимости от степени их кокетства и конфликтности. Женщины-кокетки любят ухаживания, стремятся обольщать мужчин и привлекать их внимание к себе, используя свои физические данные, прибегая к эротическим и сексуальным играм, но проявляют равнодушие к детям, рассматривая их в лучшем случае как игрушку. Литературные примеры кокеток — Элен Безухова, княжна Тараканова, Анжелика, Анна, героиня рассказа Чехова «Анна на шее»

Те женщины, которые не являются кокетками, напротив, любят детей, способны заботиться и ухаживать за другими, проявляют верность и надежность в отношениях. Литературными примерами таких женщин являются Мария Болконская, Татьяна Ларина, Джульетта, Ася из одноименной повести Тургенева

«Мегеры» склонны к конфликтам, интригам, разрушению; они смелы и наступательны, готовы нанести удары ниже пояса и совершить предательство. Литературные примеры — миледи из «Трех мушкетеров», Екатерина Медичи, маркиза де Помпадур.

Те женщины, которых нельзя причислить к «мегерам», предпочитают мирные, спокойные, доверительные отношения, избегают конфликтов, склонны уступать. Литературные примеры — Нина из «Маскарада» Лермонтова, Наталья из «Тихого Дона» Шолохова

Это деление можно применить и к мужчинам: мужчины-кокетки — это дон-жуаны, сердцееды и покорители женщин. Их противо-

положность — верные и надежные, любящие детей: граф Монте-Кристо, Овод, Пьер Безухов.

Мужчины, напоминающие «мегер», — интриганы и скандалисты: кардинал Ришелье, Меньшиков, Швабрин из «Капитанской дочки», Григорий Распутин. С другой стороны, есть мужчины, которые стремятся к сохранению мира и уступчивы: Обломов, Пьер Безухов.

Отечественный ученый И.С. Кон выделил четыре типа развития личности мужчин:

1) «благополучные» (или социально-достижительные): с юности и до старости честолюбивые, интеллектуально и социально-продуктивные, дружелюбные, удовлетворенные собой и жизнью (среди героев это старый князь Болконский, герой романа Д. Голсуорси Сомс Форсайт, герой романа А. Толстого Петр Первый и его исторический прототип);

2) «неуемные» (или импульсивные): с юности проявляют бунтарство, склонность к риску, раздражительность и неуравновешенность, а в зрелости сохраняют непредсказуемость поведения, импульсивность, слабый самоконтроль, склонность менять работу, семью, место жительства и т.п. (Демон из поэмы М. Лермонтова, герой фантастического романа А. Толстого инженер Гарин, барон Мюнхгаузен, Распутин, д'Артаньян);

3) «вечные одиночки»: с юных лет демонстрируют повышенную эмоциональную чувствительность, неуверенность в себе, недоверчивость к людям, напряженность в общении, в зрелости остаются малообщительными, склонными уходить от сложных обстоятельств, часто остаются холостяками (писатели Флобер, Бальзак, герой романа И.А. Гончарова Обломов);

4) «перевертыши»: бурная, напряженная молодость сменяется спокойной и размеренной жизнью в зрелые годы (граф Муромский из повести А. Пушкина «Барышня-крестьянка», Арамис, Портос).

В реагировании на стресс также проявляются половые различия. Согласно исследованиям Б.Г. Ананьева, женщины, в отличие от мужчин, реагируют на саму стрессовую ситуацию, а мужчины еще до ее наступления. Мужчины начинают расходовать энергию при представлении об экстремальной ситуации, поэтому они более готовы к ней, но при этом для некоторых стрессовая ситуация может иметь серьезные последствия, так как мужчины энергетически уже израсходовали себя.

В стрессовой ситуации экзамена женщины имеют энергетические и информационные, коммуникативно-речевые преимущества, а также преимущества в уровне вербальной словесной памяти. Однако

в реальных производственных и житейских ситуациях превосходство за мужчинами, поскольку они проявляют большую активность в решении проблем, имеют преимущества в скорости и координации движений, пространственной ориентации, математическом и логическом решении проблем, более хладнокровны. Беспокойство, эмоциональность и озабоченность женщин затрудняет им разрешение личных, житейских и производственных стрессовых ситуаций, приводит к тому, что они оказываются более подвержены нервным и психическим расстройствам. Женщины чаще говорят о своих бедах, чем мужчины, чаще просят помощи, чаще обращаются к врачам, испытывают страхи, тревогу, неврозы. Мужчины, меньше проявляя внешне свою встревоженность и невротические симптомы, испытывают больший негативный эффект от стрессов, влияющий на их физическое здоровье: смертность от инфарктов как следствие неудач на работе, невозможности обеспечить свою семью – все это удел мужчин.

Неуспех в работе – причина мужских психических расстройств, а сложности и неудачи в интимных отношениях – женских.

В среднем возрасте мужчины гораздо чаще, чем женщины, рискуют стать жертвой такого заболевания, как артериосклероз, более подвержены сердечным приступам, чаще погибают и кончают жизнь самоубийством, становятся наркоманами. Но женщины, пристрастившиеся к алкоголю, быстрее к нему привыкают и практически не излечиваются.

Мужчины и женщины, преодолевая жизненные трудности, ведут себя различным образом. Первые прибегают к помощи интеллекта, волевой и физической силе, подчас агрессивным реакциям, прямолинейности. Женщины же чаще преодолевают препятствия с помощью хитрости и ловкости, их агрессивность понижена, но сильнее вербальное и коммуникативное решение конфликтных ситуаций. В экстремальных условиях мужчины внешне держатся более хладнокровно, спокойно, а женщины возбудимы, эмоциональны (плачут, или кричат, или жалуются), но фактически оказывается, что вторые более устойчивы к стрессу, способны выдержать его без значимого ущерба для здоровья, что объясняет их большую продолжительность жизни. В экстремальных социальных ситуациях сильнее возрастает смертность мужчин. В современной России она резко усилилась: средняя продолжительность жизни мужчин снизилась до 56 лет. До 100 лет женщин в пять раз больше доживает, чем мужчин.

Хотя женщина имеет энергетические, информационные, психические и даже физические преимущества, в обществе она уступает мужчине главную роль, поскольку, во-первых, в социуме больше це-

нится преобразовательная, активная позиция, свойственная мужчинам, что обеспечивает прогресс техники, науки, искусства, жизни общества. Во-вторых, в обществе нормативно закреплены мужские привилегии, существуют традиции распределения гендерных ролей, традиции зависимого положения женщин, что автоматически переводит их на зависимое и второстепенное положение. В-третьих, женщины объективно выполняют функцию продолжения человеческого рода, а деторождение и воспитание детей, поддержание семейного очага требуют огромных сил и времени. В результате многим женщинам не хватает времени и сил для достижения профессиональных и социальных успехов, для завоевания главенствующих ролей в обществе. В-четвертых, влияют мотивационные причины: для женщин успех в любви и дети имеют первостепенное значение и превалируют над успехом в работе и социальным статусом. А мужчинам нужно добиться вершин именно в своем деле, социальной карьере как основе успеха в любви. Психологи объясняют повышенную потребность мужчин в самоутверждении через работу, через творчество как проявление бессознательного комплекса «зависти к материнству» (мальчик понимает, что он не может, как женщина, родить, сотворить ребенка, и поэтому, чтобы показать свое превосходство, он должен создавать что-то новое в работе, бизнесе, науке, искусстве, обществе, добиться власти и признания).

Подводя итог, следует отметить, что половые различия существуют: например, мужчины превосходят женщин в скорости и координации движений, ориентации в пространстве, математических рассуждениях, техническом мышлении, а женщины превосходят мужчин по ловкости рук, скорости восприятия, памяти, беглости речи, интуиции. У мужчин чаще выражены такие личностные особенности, как агрессивность, мотив достижения, эмоциональная стабильность, а у женщин социальная ориентация, милосердие, коммуникабельность. Половые различия способностей и черт личности зависят как от биологических, так и от социальных, культурных, этнических факторов.

3.11. Типология социального характера личности

В начале XX в. А.Ф. Лазурский впервые предложил создать психосоциальную классификацию характеров, которая могла бы учитывать не только субъективные особенности людей, но и их мировоззрение, их «социальный аспект».

Лазурский подчеркивал, что наиболее «чистые» типы характеров получаются в том случае, когда интересы и профессиональная деятельность человека, развитие его знаний, навыков, мировоззрения (экзопсихика) происходят именно в том направлении, какое диктуется врожденными особенностями его нервно-психической организации (эндопсихикой), т.е. экзо- и эндопсихика взаимно обуславливают друг друга

Лазурский выделил три психологических уровня приспособления в зависимости от степени адаптации человека к среде, в зависимости от того, насколько среда «давит» на человека. Низший уровень — это недостаточно приспособленные люди, среда накладывает на них сверхсильный отпечаток, насильственно приспособляя их к своим запросам и почти не считаясь с врожденными особенностями каждого отдельного человека. Средний уровень — люди смогли найти свое место в окружающем мире и использовать его в своих целях. Высший уровень — это уровень творчества, когда человек стремится переделать среду.

На основе учета этих трех уровней приспособления и преобладания мыслительных, либо эмоциональных, либо волевых функций у человека ученый предложил следующую классификацию характеров:

Низкий уровень:

1) рассудочный тип — характерны слабая одаренность, но развитая рассудочность, склонность анализировать мотивы и последствия действий, склонность копировать чужие действия («все как у людей»), направленность на удовлетворение непосредственных материальных запросов, консервативность, самоуверенность, самодовольство;

2) аффективный тип — характерны подвижность, живость (данный тип близок к сангвинику), чувственность с преобладанием органических чувственных влечений, мечтательность, интересы сосредоточены на внутреннем мире;

3) активный тип — это импульсивно энергичные с беспорядочностью в своих действиях, без обдумывания последствий люди, склонные к риску, азартным играм («море по колено»), дракам, любовным приключениям, самоуверенны, не способны к серьезному систематическому труду; к данному типу также относятся покорно-деятельные люди — выполняют внушения и директивы, получаемые ими извне, и упрямые, добивающиеся исполнения своих решений.

Средний уровень:

1) непрактичные теоретики-идеалисты:

- ученые — им характерны последовательное мышление, научные интересы,

- художники – им свойственно развитое воображение, занятие каким-либо искусством,
- религиозные созерцатели обладают развитым воображением;

2) практики-реалисты:

- альтруисты (человеколюбцы) – обладают развитой способностью сочувствия, симпатии,
- общественники – им присуща общительность и предприимчивость в общественных делах,
- властные – им свойственна твердая воля, способность влиять на окружающих,
- хозяйственные – для них характерны расчетливость, направленность на практические цели, на осуществление дел материального характера.

Высший уровень этим людям присущи сознательность, координированность душевных переживаний, высшие человеческие идеалы.

Типологическая модель социальных характеров, предложенная Б.С. Братусем, подчеркивает, что важнейшим для характеристики личности является типичный, преобладающий для нее способ отношения к другому человеку, другим людям и самому себе. Исходя из доминирующего способа отношения к себе и другому человеку ученый выделил несколько принципиальных уровней в структуре личности.

Первый – *эгоцентрический уровень* определяется преимущественным стремлением лишь к собственному удобству, выгоде и престижу; отношение к другим сугубо потребительское, лишь в зависимости от того, выгоден другой человек или нет, т.е. другой человек выступает как вещь. Личное счастье и благо важнее всего, вне зависимости от того, счастливы или несчастливы другие.

Следующий уровень *группоцентрический* человек идентифицирует себя с какой-либо группой, и его отношение к другим людям зависит от того, входят ли эти другие в его группу или нет. Если другой входит в такую группу, то он ценен не сам по себе, а своей принадлежностью к группе, достоин жалости, уважения, снисхождения, прощения, любви. Если другой в эту группу не входит, то эти чувства могут на него не распространяться, т.е. мир делится на «своих» и «чужих». Благо и счастье связаны с процветанием той группы, с которой идентифицирует себя человек. Он не может быть счастлив, если терпит несчастье его группа.

Просоциальный, или гуманистический уровень личности индивид ценит себя и других людей, признает равные права, свободы и обязанности, действует по принципу: «Поступай с другими так, как

ты бы хотел, чтобы поступили с тобой». Счастье и благополучие подразумевает их распространение на всех людей, все человечество

Духовный, или эсхатологический уровень предполагает взгляд на другого человека как на существо, жизнь которого не кончается вместе с концом жизни земной, а связана с духовным миром. То есть это уровень, в рамках которого решаются субъективные отношения человека с Богом, возникает ощущение связи с Богом, а счастье видится в служении и соединении с ним.

Все четыре уровня так или иначе присутствуют в каждом человеке и в определенные моменты хотя бы ситуативно побеждает тот или иной уровень. Однако можно говорить и о некотором типичном для данного человека профиле, типичном устремлении. Культура и образ жизни того или иного общества влияет на формирование этого типичного устремления.

Русская традиционная культура стремилась к реализации в человеке духовного, эсхатологического уровня: любое дело, чтобы быть признанным, должно было быть оправдано, соотнесено с христианским намерением, с Христом. Для русского типа характера были присущи тонкая душевная организация, милосердие, сострадание к униженным и оскорбленным, религиозность, а ключевым стержнем является совесть.

Западная культура, по мнению Братуся, сформировала в себе просоциальную, гуманистическую ориентацию, стремление в идеале нести благо всем людям, человечеству в целом, стремление к правополному обществу, в котором каждый член был бы в равной степени защищен законом и ответственностью перед ним. Одновременно западный рыночный тип поведения усиливает эгоцентрическую, индивидуалистическую ориентацию личности.

Типологию социальных характеров, согласно исследованиям Э. Фромма, см. в подразделе 2.2.4

Контрольные вопросы и задания

1. Как вы можете охарактеризовать отечественные социально-психологические подходы к изучению личности? Что лежит в основе социально-психологического понимания личности?
2. В чем сущность социализации личности?
3. Какие факторы социализации действуют стихийно, а какие целенаправленно?
4. Согласно А.С. Макаренку, важным социально-педагогическим условием развития полноценной личности является баланс между стихийной и целенаправленной социализацией индивида. Подумайте, каковы педа-

- логические возможности сохранения баланса между стихийностью и целенаправленностью первичной социализации в группе?
5. Какие механизмы социализации вы знаете?
 6. Согласны ли вы, что формирование личности представляет собой освоение социальных ролей? (Ответ обоснуйте)
 7. Какие существуют внешние и внутренние регуляторы социального поведения?
 8. Каковы основные положения теории диспозиций В А Ядова?
 9. Какие типы социальных характеров выделяют А Ф Лазурский, Э Фромм, С Н Братусь?
 10. В чем заключаются психосоциальные межполовые различия личности мужчин и женщин?
 11. Согласны ли вы с концепцией развития самосознания Л А Зурхера? Как вы считаете, какой модус является наиболее распространенным в вашем окружении и почему?
 12. Сравните свойственный мужчинам и женщинам характер социальных взаимоотношений, а также их доминантность, агрессивность и сексуальность. Отражаются ли в гендерных различиях тенденции, продиктованные естественным отбором? Или эти различия порождены культурой?
 13. Подготовьте сопоставительную таблицу «Хронологии социального развития человека»

Тесты

Выберите один или несколько правильных вариантов ответа, учитывая также, что все ответы могут быть верными или неверными

1. Процесс социализации состоит
 - а) в привитии ребенку нравственных норм;
 - б) усвоении ребенком общекультурного опыта;
 - в) воспроизводстве ребенком социальных норм и правил,
 - г) познании действительности (особенно социальной)
2. К социально-психологическим механизмам социализации относятся
 - а) идентификация;
 - б) подражание;
 - в) внушение;
 - г) конформность,
 - д) социальная фасилитация;
 - е) воспитание
3. Источниками социализации являются
 - а) передача культуры через семейный и другие социальные институты, прежде всего через систему образования, обучения и воспитания;
 - б) взаимное влияние людей в процессе общения и совместной деятельности;

- в) первичный опыт, связанный с периодом раннего детства, формированием основных психических функций и элементарных форм общественного поведения;
 - г) процессы саморегуляции, соотносимые с постепенной заменой внешнего контроля индивидуального поведения на внутренний самоконтроль.
4. Что в большей степени предопределяет усвоение и воспроизводство социального опыта человека?
- а) стихийное влияние социализации,
 - б) целенаправленное влияние социализации
5. Стадиями развития личности в процессе социализации, согласно А В Петровскому, являются
- а) адаптация;
 - б) идентификация;
 - в) индивидуализация,
 - г) интеграция;
 - д) имитация

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУПП И МЕЖГРУППОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

4.1. Основные характеристики социально-психологической среды и социальных групп

Как уже было сказано, человек — существо социальное, жизнь и развитие которого невозможны без общения и взаимодействия с другими людьми. Даже возможность выживания человеческого ребенка существует только в группе, принадлежащей к человеческому обществу, которое в свою очередь существует в системе сообществ других людей. Зависимость людей друг от друга проявляется в значительно большей степени, чем у других живых существ. Обусловленность универсальности коллективной жизни людей вызвана биологической необходимостью.

Люди вступают в группы по ряду причин. Группа выступает:

- как средство биологического выживания;
- средство социализации и формирования психики человека (одна из основных функций группы — функция социализации);
- способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы);
- средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (экспрессивная функция группы);
- средство ослабления неприятных чувств — страха, тревоги (поддерживающая функция группы);
- источник норм поведения, социальных установок и ценностных ориентаций человека (нормативная функция группы);

- источник эталона, с помощью которого человек может оценить себя и других людей (сравнительная функция группы);

- средство информационного, материального и прочего обмена

Только в обществе формируется более высокий уровень сознания у человека, позволяющий ему воспринимать себя во времени и пространстве, осознавать ответственность за свое собственное будущее и за будущее вида, к которому человек принадлежит и в рамках которого он эволюционировал, непрерывно взаимодействуя с другими людьми. Социальная психология изучает установление и функционирование связей между индивидами в группе и между группами в обществе, выявляет, как социум, социальные условия влияют на поведение людей, исследует социально-психологические явления. Последние возникают при взаимодействии социальной среды, личности и группы.

Социум выступает как устойчивая социальная общность, отличающаяся единством культуры и условий жизнедеятельности. **Общество** – это система, целостное образование, обладающее экономической и социальной структурой и детерминирующее ту социальную среду, с которой контактирует личность. **Социальная среда** выступает как конкретное проявление, своеобразие общественных отношений на определенном этапе их развития. Формирование общественно-экономической формации в ее исторической, демографической, географической и национальной конкретности социальной среды определяет тот или иной образ жизни и соответствующий образ мышления и поведения. Таким образом, существует тесная зависимость социальной среды от типа общественных экономических формаций, классовой и национальной принадлежности, внутриклассовых различий определенных слоев, от бытовых и профессиональных отличий («городская среда», «деревенская среда», «производственная среда», «артистическая среда» и т.п.)

Индивидуальная социальная среда в дополнение к вышеуказанным характеристикам включает особенности семьи, в которой живет ребенок, социально-психологические особенности родителей и других значимых взрослых людей и ровесников, с которыми взаимодействует ребенок, и социально-психологические особенности различных групп, в которые входит человек (учебные группы, группы друзей, производственные группы и пр.). Домашняя, игровая и рабочая обстановки выступают как фактор, от которого зависит формирование личности, ее психологическое благополучие. Следовательно, общественно-экономическая формация – социальная среда – образ жизни – личность – таков принципиальный путь формирования личности.

Каждая конкретная личность входит в определенные социальные группы, в определенную социальную общность, которые детерминируют специфические типовые черты данной личности.

Социальную группу можно рассматривать как устойчивую организованную общность, объединенную общими целями и соответствующей внутригрупповой организацией, обеспечивающей достижение этих целей. Социальная общность характеризуется как совокупность индивидов, приобретающая целостность как субъект определенного социального действия — политического, производственного, культурного или этнического (нации, партии, общественные и производственные организации, культурные общества и т.п.)

Следует подчеркнуть факт осознания человеком своей принадлежности к тем или иным общностям, когда появляется «мы-чувство», его отличие от другого образования «они»

«Совокупность индивидов, находящихся в психическом взаимодействии, составляет социальную группу, и это взаимодействие сводится к обмену различными представлениями, чувствами, хотениями, психическими переживаниями» (П. Сорокин). Каждая группа, в которую входит индивид, определенным образом воздействует на него, формирует специфические качества и склонности. Человек осознает себя личностью как результат пересечения различных групповых влияний.

Выделяют несколько разновидностей групп:

- 1) условные и реальные;
- 2) постоянные и временные;
- 3) первичные и вторичные;
- 4) большие и малые

Условные группы людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т.п.). Реальные личности, включенные в такую группу, не имеют прямых межличностных отношений, они могут не знать ничего друг о друге, даже никогда не встречаться друг с другом.

Реальные группы людей, реально существующие как общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Реальные человеческие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. Контактная группа объединяет людей, имеющих общие цели и интересы в той или иной области жизни и деятельности.

Американский социолог Роберт Мертон определил группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодейству-

ют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей. Группа имеет свою идентичность с позиции посторонних. Признаками группы являются: ее развитие; действие определенного набора социальных норм, регулирующих взаимодействие; наличие своей ролевой структуры. Социально обусловленная совместная предметная деятельность выступает главным системообразующим и интегрирующим основанием группы (Г.М. Андреева, Л.П. Бучева, А.В. Петровский и др.).

Постоянные и временные группы определяются существованием во времени.

Первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми имеются устойчивые эмоциональные отношения, личные взаимосвязи, основанные на их индивидуальных особенностях. **Вторичные группы** образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдают предпочтение первичной группе, проявляя преданность членам первичной группы.

Большую социальную группу (социальную общность) можно определить как совокупность людей, объединенных общими условиями жизнедеятельности, принадлежностью к исторически сложившимся территориальным, культурным, религиозным, профессиональным образованиям; к тем или иным социальным организациям или институтам. Ее социально-психологическими признаками являются: социальный статус, означающий положение в социальной иерархии; определенный образ, качество и стиль жизни; система ценностей, потребностей и интересов; традиции, установки, картины мира, стереотипы, круг общения; социальная лексика, язык, сленг. Психологическими «мы-чувство»

Малая группа это достаточно устойчивое объединение людей, связанных взаимными контактами. Малая группа немногочисленная группа людей (от трех до 15 человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов.

При большом количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы. Отличительными признаками малой группы являются пространственное и временное сопresутствие людей, которые дает возможность контактирования, включая интерактивные, информационные, перцептивные аспекты общения и взаимодействия.

Кроме того, группы классифицируют на организованные и неорганизованные группы. **Неорганизованные группы** представляют собой, как правило, непрочные и случайные совокупности индивидов, объединенных лишь присутствием в одном месте в одно время, взаимодействие между которыми носит характер взаимного усиления эмоций: толпа, аудитория, публика, массы и массовые движения. Социально-психологическими признаками таких групп являются: отсутствие организованности, слабое взаимодействие между членами, анонимность. **Организованные группы** — устойчивые социальные группы, занимающие особое место в общественных отношениях (страты, классы, религиозные, профессиональные группы, нации, социальные организации, политические партии и пр.). Главный признак такой группы — потребности и интересы. Групповые интересы, потребности, нормы, ценности, цели, групповое мнение выступают как психологические характеристики группы.

По характеру и формам организации деятельности выделяют следующие уровни развития контактных групп.

Неорганизованные (номинальные группы, конгломераты) или **случайно организованные группы** (зрители в кино, случайные члены экскурсионных групп и т.п.) характеризуются добровольным временным объединением людей на основе сходства интересов или общности пространства.

Ассоциация — группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей).

Кооперация — группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой, межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

Корпорация — это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои корпоративные цели любой ценой, в том числе и за счет других групп. Иногда корпоративный дух может иметь место в трудовых или учебных группах, когда группа приобретает черты группового эгоизма.

Коллектив — устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы. Коллектив выступает как наиболее развитая социальная группа, общность людей, объединенных целями и задачами продуктивной деятельности (выде-

ляются творческие, научные и производственные задачи в зависимости от состава коллектива и стоящих перед ним целей) Социальная организация характеризуется как сложнейшая иерархическая система коммуникативных и управленческих процессов, протекающих по горизонтали и вертикали.

Таким образом, реальные человеческие группы отличаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению. По мере увеличения размера группы возрастает роль ее лидера.

4.2. Массовые процессы. Взаимодействие людей в неорганизованных группах

Массовые социально-психологические процессы включают социальные чувства как эмоциональное отношение к действительности, массовые потребности, ориентации, умонастроения, моду и слухи, явления паники, социальный и национальный характер и т.п. Взаимодействие людей в неорганизованных группах связано с такими явлениями, как толпа, сборище, панические настроения, мании, танцевальные помешательства, стихийные массовые движения, массовое поведение, массовые увлечения, социальные движения, революции.

Толпа – скопление людей, лишенных ясно сознаваемых целей, но связанных между собой эмоциональным состоянием и общим объектом внимания. Длительность существования толпы определяется значимостью происшествия, которое образовало толпу: она может либо разойтись после ликвидации элемента зрелищности, либо прийти в еще более возбужденное состояние недовольства чьими-либо действиями и начать активные, чаще всего агрессивные действия.

Элементарная форма коллективного поведения людей в толпе – форма социального взаимодействия с круговой реакцией – взаимное возбуждение людей, при которой люди отражают настроения, эмоции друг друга и таким образом интенсифицируют их.

Социальное беспокойство – внутреннее напряжение многих людей при отсутствии способов его снятия, выражаемое в форме беспорядочной и неkoordinированной деятельности; чувство беспокойства легко вовлекается в круговую реакцию и становится «инфекционным», в результате чего происходит «эмоциональное заражение» людей. Социальное беспокойство присутствует там, где люди обладают повышенной чувствительностью по отношению друг к другу, и там, где они вместе переносят разрушение своего заведенного жизненного

уклада Эти условия встречаются в таких случаях социального беспокойства, как революционные волнения, женский протест, религиозные волнения, трудовые конфликты Чертами социального беспокойства являются:

- беспорядочный характер поведения — люди находятся в состоянии напряжения и чувствуют сильный позыв к действию, но не имеют четкого представления и понимания своих целей;

- возбужденные чувства тревоги, страхов, неуверенности, агрессивности, склонность к распространению слухов и преувеличений;

- наличие повышенной раздражимости и внушаемости людей, психологической неустойчивости, податливости влиянию лидеров, новых стимулов и идей

Там, где коллективное возбуждение интенсивно и широко распространено, есть вероятность возникновения **социальной инфекции** — сравнительно быстрого, бессознательного и нерационального распространения каких-либо настроений, порывов или форм поведения (например, разгул биржевой спекуляции, финансовой паники или волны патриотической истерии)

В стихийных группах основными способами воздействия на людей являются заражение, внушение и подражание

Заражение как бессознательная передача эмоционального состояния от одного человека к другому усиливается в толпе, особенно в ситуации паники. Слово «паника» происходит от греч. *panicos* — «безотчетный ужас». Характеризуется состоянием массового ужаса перед реальной или воображаемой опасностью, возрастающего в процессе взаимного заражения, снижающего способность рациональной оценки обстановки. Паника усиливается при дефиците информации об источнике опасности, неожиданности, испуга, травм, характеризуется хаотичными нерациональными неконтролируемыми действиями людей

Подражание — механизм воздействия людей друг на друга, результатом которого является не только принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но и воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

Внушение — вербальное (словесное) воздействие на бессознательную психику человека, в результате чего человек (сам того не замечая) поддается чужому влиянию **Внушаемость** — произвольная податливость человека чужому влиянию, чужим словам, особенно если слова высказаны с уверенной властной интонацией. В толпе у людей снижается критичность, самостоятельность суждения,

повышается внушаемость, податливость чужому влиянию, готовность выполнять приказы «вожаков».

Наиболее существенными особенностями поведения человека в стихийной группе являются:

- обезличивание – выражается в ослаблении контроля поведения за своими действиями и преобладании импульсивности (снижение осознанности и доминирование инстинктивных форм поведения), в утрате чувства личной ответственности за совершаемые поступки, что является причиной разрушительных действий толпы;

- чувства преобладают над интеллектом, что усиливает подверженность различным влияниям;

- возрастает восприимчивость к психическому заражению, внушаемости.

Американский социолог Г. Блумер выделил четыре типа элементарных коллективных групп:

- 1) действующая толпа (агрессивная толпа), экспрессивная толпа (например, танцующая толпа в религиозных сектах);

- 2) масса – люди, участвующие в массовом поведении, но не имеющие никакой социальной организации, люди отделены и неизвестны друг другу, например при золотой и земельной лихорадке;

- 3) публика – кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то специально организованным зрелищем; публика более организованная группа, более ориентирована на соблюдение норм поведения, но в случае какого-то инцидента может стать неконтролируемой и перейти в состояние толпы;

- 4) общественность – группы людей, которые сталкиваются с какой-то проблемой, имеют разные мнения относительно подхода к решению проблемы, проводят дискуссии о ее решении

Эти социальные группировки возникают спонтанно, и их действие не направляется и не определяется существующими культурными моделями и нормами. Общество в целом действует, следуя предписанным правилам, толпа устанавливая контакт (повышенная восприимчивость людей друг к другу, бессознательная откликаемость на настроения, спонтанная готовность к совместным действиям), масса путем совпадения индивидуальных выборов, а общественность приобретает свой особый тип единства и возможность действовать, благодаря достижению какого-либо коллективного решения или выработке какого-то общественного мнения.

Социальная психология изучает **общественное мнение** как состояние массового сознания, вызванное отношением различных соци-

альных слоев общества к определенным событиям. Можно выделить *монистичное* (целостное) и *плюралистичное* (противоречивое, включающее различные подходы и идеи), *общественное мнение*, которое может выступать как адекватное либо как неадекватное реальности. Общественное мнение связано с общественными настроениями. **Общественное настроение** выступает как эмоциональная характеристика состояния общественной психологии. Импульсивное поведение масс детерминировано общественными настроениями, выступает как определенное состояние чувств и умов в больших социальных группах.

На общественное мнение и общественные настроения сильное влияние оказывают **средства массовой коммуникации**. Средства массовой информации в современном обществе выступают как регуляторы форм поведения людей благодаря тому, что они способствуют формированию совокупности идей и представлений, чувств и настроений, отражающих различные стороны жизни общества. Стремительно возрастающий объем массовой информации выступает как отличительная особенность современного общества. **Массовая коммуникация** характеризуется как социальное общение, организованно осуществляемое в масштабах всего общества, причем массовая коммуникация постоянно ориентируется на социальные запросы, особенности данного общества.

Психология массовой коммуникации – отрасль социальной психологии, исследующая влияние объективных и субъективных факторов на эффективность общения, формирование, закрепление и изменение установок, возникновение и функционирование общественного настроения и мнения, способы побуждения людей к определенным действиям. Психология массовой коммуникации изучает закономерности усвоения и переработки информации, ее принятия или непринятия людьми.

Было обнаружено, что эффективность воздействия официальных источников информации уступает влиянию, роли слухов и сплетен. Проявляется эффект доверия к той информации, которая получена «здесь и теперь» без всякой потребности проверки ее достоверности.

Формирование общественного мнения происходит:

- через открытие и принятие дискуссии, когда заинтересованные группы (имеющие частную озабоченность относительно способа решения проблемы) стремятся оформить и установить мнение остальных, относительно незаинтересованных людей;

- через **пропаганду** – умышленно направляемая кампания с целью заставить людей принять данную точку зрения, настроение

или ценность. Общественное мнение создает готовность людей к действию по решению проблемы и делает возможным согласованное действие

Общественное мнение может служить основой для формирования **социальных движений**, благодаря которым выстраиваются в фиксированные социальные формы новые типы коллективного поведения. В своем начале социальное движение аморфно, плохо организовано, т.е. коллективное поведение находится на примитивном уровне. По мере того как социальное движение развивается, оно приобретает организацию, набор обычаев и традиций, упрочившееся руководство, социальные правила и социальные ценности, способность создать новое устройство жизни.

Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. Социальное движение базируется на определенном общественном мнении, которое впоследствии может само формироваться и изменяться. Социальное движение реализуется в различных общественных акциях, таких как выступление в средствах массовой информации, демонстрациях, манифестациях, митингах, съездах.

Каждый новый потенциальный участник движения индивидуально решает проблему присоединения или неприсоединения по призыву инициативной группы. Предложены две теории, объясняющие причины присоединения индивида к социальному движению. Первая — *теория относительной депривации* — утверждает, что человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-то блага, права, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно. Иными словами, потребность эта формируется при сравнении своего положения (или положения своей группы) с положением других. Вторая *теория мобилизации ресурсов* делает акцент на более «психологические» основания присоединения к движению: человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощущать себя частью ее, тем самым чувствовать свою силу, мобилизовать ресурсы.

С учетом неоднородности социальных движений, объединения в них представителей разных социальных групп, а также специфических форм действий (высокий эмоциональный накал, наличие разноречивой информации), во всяком социальном движении становится актуальной проблема выделения «несогласных», более радикальных, решительных и т.д. Иными словами, в движении легко обозначается

меньшинство. Неучет его позиции может ослабить движение. Следовательно, необходим диалог, обеспечивающий права меньшинства, перспективы для торжества и его точки зрения

В концепции С. Московичи предлагаются характеристики условий, при которых меньшинство может рассчитывать на влияние в движении. Главное из них — последовательный стиль поведения. Под этим понимается обеспечение последовательности в двух «сечениях»: в синхронии (единодушие участников в каждый данный момент) и диахронии (стабильность позиции и поведения членов меньшинства во времени). Только при соблюдении таких условий переговоры меньшинства с большинством (а это неизбежно во всяком движении) могут быть успешными. Принадлежность людей к разным социальным движениям, группам может обуславливать возможность межгрупповых конфликтов.

4.3. Большие группы:

классовая психология

Выделяют два вида больших групп: случайно, стихийно возникшие и кратковременно существующие (толпа, публика, аудитория), демонстрирующие какие-либо совместные действия, и социальные группы, сложившиеся в ходе исторического развития, занимающие определенное место в системе общественных отношений и потому долговременные, устойчивые в своем существовании (социальные классы, этнические, профессиональные, половозрастные группы).

Большая группа — это количественно не ограниченная условная или реальная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классовой принадлежности, пола, возраста, национальности, профессии). В больших группах вырабатываются нормы поведения, общественные культурные традиции, общественное мнение. Для больших социальных групп, возникших как результат естественного развития общества, характерны следующие признаки:

- имеются определенные регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах (нравы, обычаи, традиции);
- есть специфический язык общения (этнический язык или профессиональный, возрастной жаргон);
- имеется определенное сходство моделей поведения и образа жизни представителей данной группы.

Таким образом, выделяются параметры психологической структуры больших групп: социальный или национальный характер, нравы,

обычаи, традиции; эмоциональная сфера, зависящая от образования, культуры, интересов и настроения.

Социальные классы — пример больших групп. Под классами понимают большие организованные группы людей, различающиеся своим положением в исторически сложившейся системе общественного производства, формами и размерами собственности на средства производства, отношением к власти, положением в системе разделения труда, способами получения и размерами той доли общественного богатства, которой они располагают (в виде процента на вложенный капитал, зарплаты или иных доходов)

Классовые различия в обществе возникают на основе общественного разделения труда и появления частной собственности на средства производства. Социальные классы возникают как результат развития производительных сил и изменения производственных отношений в обществе.

В качестве детерминантов психологии социального класса выступают социально-экономическое положение класса, его место в общественной системе, отношение к средствам производства, историческая роль, уровень развития, социально-экономические отношения данной формации. Основу образования психологии социального класса составляют условия его жизни, характер общественно-практической деятельности, отношения с другими классами и межклассовыми группами, социальный опыт, образ жизни. На характер классовой психологии оказывают влияние историческая ситуация, соотношение классовых сил в обществе, социальная база, на основе которой пополняется данный класс, психология других классов.

Классовые потребности и интересы выступают как значимый элемент эмоциональной сферы структуры психологии больших социальных групп. Психология классов формируется под воздействием его идеологии и испытывает влияние идеологии других социальных классов и межклассовых групп, прежде всего господствующих. Сознание класса — продукт длительного социально-исторического развития, в основе которого лежит динамика потребностей людей, принадлежащих к данному классу, и возможностей их осуществления, а также связанных с этим представлений и практических социальных действий людей. Различающиеся условия существования разных социальных классов порождают различные потребности, интересы и мотивы деятельности людей.

Психология социального класса выступает как выражение психологической общности его интересов, взглядов, представлений, чувств.

В социальной психологии принято выделять понятия: классовые потребности, классовые интересы, классовые чувства, психический склад, социальный классовый характер, классовые традиции. **Классовые потребности** отражают специфику потребностей людей в объеме и составе материальных и духовных благ, которыми может располагать член данного класса. **Классовые интересы** возникают как результат принадлежности людей к определенным классам, а содержание классовых интересов задается всей системой отношений, в которую данный класс включен в конкретном типе общества. Социальные **классовые чувства** отражают преобладающие эмоциональные состояния членов определенного класса. **Психический классовый склад** — некоторый психический облик, проявляющийся в определенном способе поведения и деятельности, в определенных нормах поведения, принятых среди представителей определенного класса.

Социальный характер проявляется в типичном устоявшемся образе действий представителей разных классов в разных ситуациях их жизнедеятельности и отличает представителей данного класса от представителей других классов. **Классовые традиции, привычки, обычаи** выступают как регуляторы социального поведения и деятельности членов данного класса.

Сообразно условиям жизни людей того или иного класса у них вырабатывается более или менее определенное классовое сознание, формируются соответствующие черты классовой психологии. Социальные условия жизни класса не создают всей совокупности психических черт человека, но они подавляют одни черты, стимулируют развитие других и тем самым формируют типичные для данного класса черты личности. Поэтому в общности психологических черт, типичных для представителей данного класса, и выражается реальность классовой психологии. Осознаваемые элементы классовой психологии, трансформируясь определенным образом, составляют содержание сознания класса. Развитие сознания класса включает три уровня: 1) типологический, при котором представители класса идентифицируют себя и друг друга по внешним признакам; 2) идентификационный, когда появляется групповое самосознание на уровне первичной общности; 3) уровень солидарности, при котором возникает осознание единства интересов и ценностей большой общности и своей принадлежности к ней.

В каждой большой группе происходит формирование группового сознания, системы групповых идеалов, ценностных ориентаций, эмоциональных предпочтений, при этом осуществляется переход отдельных стереотипизированных элементов сознания в сферу группо-

вого подсознания («классовое чутье»). Указанные групповые факторы влияют на формирование соответствующего типа личности типичных представителей класса, партии, нации и т.п. Социологи делали попытки выделить особый социальный тип личности, свойственный какой-либо определенной эпохе или социальному строю. Социальный тип личности мыслится как тип личности представителя определенного социального класса, типичного представителя какой-либо профессии, или возрастной группы, или этноса.

Этническая группа, или этнос, — пример естественной большой группы, в которую входит человек и которая существенно влияет на его поведение, образ жизни, язык и т.п. Этническая принадлежность человека является значимым фактором его психического и социального развития.

4.4. Этнические группы: этнопсихология

Этническая группа, или этнос, представляет собой исторически сформировавшуюся на определенной территории устойчивую социальную общность, обладающую стабильными особенностями культуры, языка, психического склада, поведенческих особенностей, сознанием своего единства и отличия от других подобных образований.

На стыке социальной психологии и этнографии произошло выделение специальной отрасли знаний — этнопсихологии. Исследование психологии этнических групп в социальной психологии началось еще в работах немецкого ученого В. Вундта по «психологии народов» (исследование этнических групп через анализ мифов, обычаев и языка).

Социальная психология выделяет в психологии этнических общностей психический склад этноса, его национальный характер, темперамент, нравы, обычаи, устойчивые этнические (национальные) чувства.

Расовые различия в биологическом аспекте (различия внешности, цвета кожи, волос и т.п.) генетически обусловлены, но расовые психологические различия обусловлены не столько биологическими причинами, сколько различием культурных этнических норм и условий жизни. Национальные психологические особенности не передаются генетически, а формируются в ходе воспитания и инкультурации ребенка в определенной социально-культурной среде: русский по рождению ребенок, но воспитанный в США, будет иметь американский национальный характер, выполнять культурные и социальные нормы американского общества. При сравнении рас средние различия между

группами намного меньше диапазона индивидуальных различий внутри каждой группы.

Психология нации (национальная психология) как явление по содержанию представляет собой компонент общественного сознания и включает в себя психические черты и свойства, совокупность которых обозначается понятиями психического склада нации или национального характера

Национальная психология отражает то общее, что есть у представителей целой нации в мировосприятии, устойчивых формах поведения, чертах психологического облика, в речи и языке, отношениях к другим людям и природе, в стереотипах поведения в экстремальных ситуациях

Национальная психология существует в виде специфических качеств национального характера, национального самосознания, национальных чувств и настроений, национальных интересов, ориентаций, традиций, привычек, проявляющихся в форме национальных особенностей той или иной этнической общности.

Структура национальной психологии, национальный характер, национальное самосознание, национальные чувства и настроения, национальные интересы, ориентации и традиции выражают структурообразующую сторону национальной психологии, а национально-психологические особенности (национальные особенности взаимодействия, взаимоотношений и общения людей) образуют динамическую сторону национальной психологии

Нельзя найти в мире двух народов, абсолютно одинаковых по своим этническим, лингвистическим, психологическим признакам, по быту и культуре. Человек не рождается с уже готовым национальным характером, а становится представителем конкретной этнической общности лишь в ходе воспитания в данной национальной и социальной среде. На ребенка с первых дней его существования воздействует среда, а прежде всего — приемы ухода за младенцем: способы кормления, ношения, укладывания, позже — обучение ходьбе, речи, навыкам гигиены, бытовым навыкам и нормам поведения. Эти уроки раннего детства налагают отпечаток на личность человека на всю жизнь. Отсюда произошло понятие «основная личность». Вот эта-то «основная личность», т.е. некий средний психологический тип, преобладающий в данном конкретном обществе, и составляет базу этого общества, базу его культуры.

По А. Кардинеру, «основная личность» национального характера формируется на основе единого для всех членов данного общества опыта и включает в себя такие личностные характеристики, благодаря которым индивид становится максимально восприимчивым к данной

культуре и получает возможность достигнуть в ней наиболее комфортного и безопасного состояния

Кардинер старался выявить, как происходит взаимодействие культуры и личности, и, как психоаналитик, он считал, что именно способы ухода за маленькими детьми отличаются в разных культурах и налагают неизгладимый отпечаток на личность взрослого. Например, особенности русского национального характера – терпение и послушание – он связывал с практикой длительного тугого пеленания, принятого в русских семьях

Однако наука была вынуждена отойти от концепции «основной личности», поскольку та дает во многом идеализированное представление о национальном характере и не учитывает возможности вариации его черт у представителей одной национальной общности.

На смену данной концепции пришла другая теория – «модальной личности» (Р. Линтон), т.е. такой, которая лишь в абстрактно общем виде выражает главные характеристики психологии того или иного народа, а в реальной жизни в ней могут присутствовать различные спектры проявления общих свойств психического склада народа. Это понятие выражает наибольшую распространенность (моду) типа личности в культуре. Это не «средняя» личность, а чаще всего встречающаяся.

Национальный характер – это исторически сложившаяся совокупность устойчивых психологических черт представителей той или иной нации, определяющих привычную манеру их поведения и типичный образ действий и проявляющих их в отношении к социально-бытовой среде, к окружающему миру, к труду, к своей и другим этническим общностям. Отношение к окружающему характеризует направленность национального сознания людей. К этой группе же черт национального характера относятся консерватизм, религиозность, оптимизм, пессимизм. Отношение к труду проявляется в национальном характере в форме таких черт, как деловитость, практичность, аккуратность, пунктуальность, обязательность, предприимчивость, пассивность, неорганизованность

Национальные чувства и настроения – это эмоционально окрашенное отношение людей к своей этнической общности, к ее интересам, другим народам и ценностям. Национальные чувства могут иметь как позитивный, так и негативный оттенок. Позитивный выражается в чувстве национальной гордости, патриотизме, любви к своему народу, чувстве дружбы и братства по отношению к другим народам. Негативный проявляется в национализме и шовинизме, национальных и расовых предрассудках, в состоянии отчужденности по отношению

к другим народам, в униженном чувстве национального самоуважения, в неудовлетворенности своей нацией

Национальные интересы и ориентации — это общественно-психологические и социальные явления, отражающие мотивационные приоритеты представителей той или иной этнической общности, служащие сохранению ее единства и целостности. Национальные интересы и ориентации являются важнейшей движущей силой поведения и деятельности людей.

Попытки ущемить национальные интересы всегда рассматриваются как покушение на их жизненные устои, как угроза безопасности существования государства. Поэтому социально-этнические общности, обладающие развитым национальным самосознанием, обычно не поступаются своими национальными интересами, защищая их не только политическим, но и вооруженным путем. История свидетельствует, что столкновение национальных интересов различных общностей часто приводило к возникновению кровопролитных вооруженных конфликтов

Национальные традиции — сложившиеся на основе длительного опыта жизнедеятельности нации и прочно укоренившиеся в повседневной жизни, передающиеся новым членам этнической общности правила, нормы и стереотипы поведения, действий, общения людей, соблюдение которых стало общественной потребностью каждого. Национальные традиции, привычки проявляются не только в поступках, делах, одежде, стиле общения, но и в движениях, жестах и других еле заметных проявлениях психологии людей. У каждого человека есть бессознательный механизм, который фиксирует отношение «свой — чужой» по едва заметным нюансам проявления психики

Можно выделить следующие национально-психологические особенности:

- **мотивационно-фоновые особенности** — степень выраженности и специфики сочетания и проявления таких качеств, как работоспособность, деловитость и осмотрительность;

- **интеллектуальные особенности** (характер организации мыслительной деятельности, скорость мыслительных операций, степень изобретательности, гибкости, степень логичности, абстрактности мышления; например, мышление англичан часто характеризуют как прагматичное, с «нелюбовью к абстрактным теориям»);

- **познавательные особенности** (глубина, активность восприятия, яркость воображения, концентрации внимания; например, французам свойственны богатство воображения, смелость в познании окружающего мира);

■ эмоциональные особенности (динамика протекания чувств, особенности выражения эмоций и чувств; например, считается, что немцы и англичане выдержаны и флегматичны, а французам и итальянцам присущи возбудимость, горячность);

■ волевые особенности (устойчивость, длительность волевых усилий);

■ коммуникативные особенности (характер взаимодействия и общения между людьми, степень сплоченности или отчужденности).

Устойчивость функционирования всех отмеченных национально-психологических особенностей развивает национальное самосознание, значение которого состоит в фиксации своеобразных национально-специфических черт и психологического отделения или противопоставления на этой основе одной национальной общности от другой. **Национальное самосознание** — это осознание людьми своей принадлежности к определенной этнической общности, осмысление своего положения в системе общественных отношений, понимание национальных интересов, взаимоотношений своей нации с другими общностями.

Национально-психологические особенности, концентрируя в своем содержании национальную специфику психических состояний людей и формы их взаимодействия и общения, обладают способностью детерминировать характер функционирования этих психических явлений, придавая ему особую направленность. Национально-психологические особенности обладают значительной устойчивостью, поэтому они не подвержены непосредственному воздействию текущей действительности. Консервативность, устойчивость, слабая изменчивость национально-психологических особенностей выступают важнейшими предпосылками их сравнения и сопоставления у представителей различных общностей.

Национально-психологические особенности людей влияют на их деятельность на трех уровнях:

- 1) национальное своеобразие деятельности;
- 2) национальная специфика проявляемых качеств людей;
- 3) национальное своеобразие морально-нравственного климата.

Национально-психологические особенности не только оказывают влияние на общий характер проявления психики людей (регулирующая функция), но и придают этому процессу определенную структуру и содержание (конструирующая функция). Конструирующая функция реализуется в форме национального своеобразия процессов адаптации (национально-психологические особенности могут способствовать или препятствовать привыканию людей к условиям дея-

тельности, к новым социальным условиям), стабилизации (насколько долго и стойко люди могут стремиться к цели, даже при неудачах и опасностях) и стимуляции (какие способы используются для воодушевления, возрастания делового настроя и активности). Эффективность проявления национальной психологии обеспечивается устойчивыми этническими установками и стереотипами, закрепленными в ходе исторического развития.

В национальной психологии как явлении общественного сознания можно выделить четыре сферы. *Мотивационно-фоновая сфера* характеризует своеобразие мотивов и целей национальной общности. *Интеллектуально-познавательная сфера* определяет своеобразие восприятия и мышления носителей национальной психики, выражающееся в наличии у них специфических познавательных и интеллектуальных качеств, дающих возможность по-особому воспринимать окружающую действительность, оценивать ее, строить планы деятельности. *Эмоционально-волевая сфера* обуславливает функционирование у народа своеобразных эмоциональных и волевых качеств, от которых во многом зависит результативность деятельности. *Коммуникативно-поведенческая сфера* свидетельствует, что у каждого народа есть свои установившиеся нормы взаимоотношений и обмена необходимыми сведениями, свои стереотипы поведения, свои формы руководства.

Каждый народ имеет специфику в функционировании врожденных особенностей нервной системы и мозга, что обуславливает своеобразие эмоционально-волевой и интеллектуально-познавательной сфер национального характера, привычные формы реагирования национальной общности.

В этой связи интересно упомянуть о типе межполушарной интенции — особенности работы мозга, связанной с преобладанием функции одного из его полушарий: левого или правого. Левое полушарие логическое, рациональное, правое художественное, иррациональное. Множество фактов говорит в пользу того, что русский тип — тип с доминирующим правым полушарием художественный, импульсивный, эмоциональный. Какие факты подтверждают это? Прежде всего, язык, который содержит около 60 тыс. слов и выражений только литературного языка; это богатство необходимо нам для выражения чрезвычайно сложного, объемного, художественного мировидения. Доминирование невербальных средств передачи информации в живом общении русских — жестов, мимики, пауз; сильное интонирование речи выдают тот же правополушарный тип. Художественность и эмоциональность наших сказок, любовь к хоровому пе-

нию (не слушать хор, а именно петь хором), особенности наших танцев, сочетающих дикое, импульсивное, архаическое начало (пляски) и ритмическую упорядоченность (выход или хороводы), также достаточно очевидно свидетельствуют о превышении нормы правополушарности как особенности русского психологического типа.

Первоначально описательное понятие «национальный характер» использовалось в литературе о путешествиях с целью выразить образ жизни народов. Затем, говоря о национальном характере, одни авторы подразумевали, прежде всего, темперамент, другие обращали внимание на личностные черты, третьи — на ценностные ориентации, отношение к власти, труду и т.п. Под **национальным характером** понимают те или иные психологические особенности, отличающие один народ от другого. Характер этноса — не сумма характеров отдельных его представителей, а фиксация типических черт, которые присутствуют в разной степени и в разных сочетаниях у значительного числа индивидов. И.С. Кон писал: «Чтобы понять характер народа, нужно изучать прежде всего его историю, общественный строй и культуру, индивидуально-психологические методы здесь недостаточны». Уникальны не черты и не их сумма, а структура, специфика их проявления. Например, трудолюбие является важной чертой и немецкого, и японского национального характера. Но немцы трудятся размеренно, экономно, у них все рассчитано и предусмотрено. Японцы отдаются труду самозабвенно, с наслаждением, стремясь выразить чувство прекрасного и в процессе труда.

Русское трудолюбие носит азартный, аккордный, даже авральный вариант мобилизации всех сил для выполнения какой-то трудовой задачи, а затем спад трудовой активности, т.е. размеренность и организованность труда скорее исключение, чем правило. А труд африканцев на протяжении веков был подневольным, рабским, поэтому это не способствовало развитию трудолюбия, труд выступает как неизбежная и тяжкая обязанность.

Можно дать тройное определение национального характера, охватывая комплекс подходов к его изучению как этносоциологическому явлению.

С точки зрения *социопсихологического подхода* **национальный характер** — совокупность устойчивых психических особенностей этнической общности, преломляющихся в этнических стереотипах, личностных самоопределениях свойств и качеств характера, своде представлений о высших добродетелях и пороках и проявляющихся в типичных способах поведения и общения. Как *биосоциальное явление* **национальный характер** — особое, устойчивое энерго-информа-

ционное в психосоциальной форме образование, замещающее этносу функции инстинктивного поведения и направленное на минимизацию энергоемкости способа этнического воспроизводства. С *этнологической точки зрения*, **национальный характер** есть форма концентрации социальной энергии, заложенной в способах поведения и общения в конкретной историко-культурной среде.

В последнее время понятие «национальный характер» реже используется, ему на смену для обозначения психологических особенностей этнических общностей приходят понятия «ментальность» и «менталитет».

Ментальность — это система образов, которые лежат в основе человеческих представлений о мире и о своем месте в этом мире и, следовательно, определяют поступки и поведение людей (Ж. Дюби), т.е. ментальность — это своеобразное миропонимание, присущее этнической общности в ту или иную эпоху

Менталитет — глубинный уровень коллективного и индивидуального сознания, включающий бессознательную совокупность predisположенностей людей действовать, мыслить и воспринимать мир определенным образом. Менталитет формируется в ходе длительного исторического развития народа и определяет национальный характер, национальную модель экономического и социального поведения, является общим умственным инструментарием данного народа и общества. Менталитет — наиболее фундаментальное, глубинное, устойчивое, практически неизменяемое в общественной психологии нации образование. А массовое сознание — это сознание, которое присуще основной массе членов общества; оно стихийно возникает в ходе повседневной житейской практики людей, включает и изменчивые компоненты (массовые настроения, общественное мнение, массовая идеология, которые могут быстро меняться под влиянием средств массовой информации, изменения условий жизни и текущих ситуаций), и устойчивые, инерционные компоненты (это обыденное, традиционное сознание людей, глубинный менталитет народа). Может возникнуть разрыв между изменчивыми слоями массового сознания и устойчивыми слоями менталитета, вследствие чего растет противоречивость людей, увеличивается число конфликтов, девиантных форм поведения людей, число заболеваний и психических нарушений.

Русскому менталитету присущи: 1) стремление к коллективизму, к взаимопомощи, к опоре на общину, к милосердию, общественные интересы выше личных; 2) стремление к социальной справедливости и равенству; высшая ценность — равенство людей, а не индивидуальная свобода; 3) традиция подчинения человека государству, па-

терналистская традиция ждать от государства гарантий обеспечения благоденствия и порядка; 4) склонность к аскетизму, ограничению материальных потребностей, православные христианские традиции; 5) противоречия между долгим терпением, послушанием и кратковременными приступами бурного протеста, бунта, анархии, жестокости, насилия, противоречия между деспотизмом, подчинением жесткой власти и порядку и стихийностью, непредсказуемостью поведения, между трудолюбием и небрежностью, неорганизованностью в работе; 6) вера в великую миссию русского народа, поиск абсолютного добра, справедливости и смысла жизни, свободолюбие и правдолюбие; 7) борьба в русской душе восточного и западного начала; 8) иррациональность, эмоциональность, интуитивность, непредсказуемость поведения, непрактичность, направленность на будущее; 9) созерцательность, мечтательность, идеализм мышления, склонность к идеалистическим и тоталитарным учениям; 10) выносливость, мужество, стойкость, живучесть

Значительный вклад в этнопсихологические исследования внесли труды Рут Бенедикт (1887–1948). Главный постулат ее концепции — наличие у каждого народа специфической для него «базовой структуры характера», передающейся из поколения в поколение и определяющей историю данного народа. Бенедикт ввела термин **«культурная конфигурация»**, обозначив им особый способ соединения (сцепления) элементов культуры, создающих единое целое культуры, и полагая, что культурная конфигурация является следствием уникального исторического процесса. Каждой культуре присущ свой специфический тип личности. В каждом типе личности есть некая доминантная модель поведения или определяющая психологическая черта. Бенедикт выделила следующие типы культурных конфигураций:

■ аполлонийский, отличительными чертами которого являются подчинение индивидов традициям группы (возрастной, половой) и воздержание от экстремально-эмоциональных проявлений своего характера. В данном типе культуры воплощается идея меры во всем: не приветствуется явное выражение гнева, насилия, ревности; кооперация и терпимость воспитываются с детства, норма поведения устанавливается общественными структурами, а не индивидами. Поэтому эта культура ориентирована на традиции, а не на авторитетные санкции вождя, это аполлоническая культура — созерцательно-логическая, интеллектуальная культура, которая ценит умеренность, сбалансированность, прежде всего воспитывает в детях ответственность перед обществом, стремление к кооперации;

■ дионисийский, представляющий собой противоположный аполлоническому тип конфигурации и отличающийся индивидуализмом и различными формами насилия; дионисическая культура – эмоциональная, буйная, поощряющая крайности, безумства, бесстрашие, жестокость, независимость;

■ параноидальный, характеризующийся конфликтами и подозрительностью. В этом типе культуры аккумулируется враждебность в отношении между мужем и женой, с соседями и между деревнями; распространено убеждение, что удача, успех одного означают неудачу другого; широко практикуется вредоносная магия.

Этнопсихологи предпринимали попытки выделить стержневые особенности ценностей, традиций, измерений различных культур. У.К. Стефаны выделили следующие стержневые измерения культур:

■ индивидуализм коллективизм – ориентация на индивидуальные или групповые цели (ориентация на автономного индивида индивидуалистическая культура; коллективистическая культура – ориентация на некий коллектив: семью, племя, общину, трудовой коллектив, религиозную группу, этнос, государство);

■ степень толерантности к отклонениям от принятых в культуре норм;

■ степень избегания неопределенности и соответственно потребности в формальных правилах;

■ маскулинность фемининность – оценка в культуре качеств, являющихся стереотипными, обязательными для мужчин, женщин, и степень поощрения традиционных гендерных ролей;

■ оценка природы человеческого существа как «хорошей», дурной или «смешанной»;

■ сложность культуры, степень ее дифференциации;

■ эмоциональный контроль, степень допускаемой эмоциональной выразительности в поведении;

■ близость контактов или допустимые в общении дистанции и прикосновения;

■ дистанция между человеком и «властью», степень неравенства между вышестоящими и нижестоящими; степень поддержания статусных различий между представителями культуры;

■ высокая контекстность низкая контекстность или максимизация минимизация различий в поведении в зависимости от ситуации;

■ дихотомия человек – природа или степень господства человека над природой, подчинения природе, жизни в гармонии с природой;

■ ориентация культуры во времени (на прошлое, настоящее или будущее);

■ степень предпочитаемой активности членов в данной культуре (стремление быть, становиться или делать что-либо);

■ ориентация культуры на поощрение чувства вины или чувства стыда (культуры вины и культуры стыда).

По мнению крупнейших современных исследователей (Дж Бэрри, Г. Триандиса, Г. Хофстеде и др.), в ориентации культур на коллектив либо на личность отражаются наиболее значимые различия между ними. Ценностные ориентации на индивида, на первоочередное поощрение потребностей желаний автономной личности присуще большинству современных культур, а коллективистическая ориентация на единство человека и группы более выражена в традиционных культурах. Американский исследователь Дж. Брунер считает, что выбор индивидуалистической или коллективистической ориентации формируется в раннем детстве в зависимости от интерпретации взрослыми ранних действий ребенка. Образ жизни американцев центрирован на индивиде и существенно отличается от других народов, например, образ жизни китайцев центрирован на ситуации, на взаимозависимости, а традиционный русский образ жизни сконцентрирован на группе, семье, общине.

Основной смысл *индивидуализма* состоит в том, что человек принимает решения и действует в соответствии со своими личными целями, предпочитая их целям общественным, с группами мало идентифицируется и мало от них зависит. Обязанности и ожидания людей в индивидуалистической культуре основаны на переговорах в процессе достижения или изменения личностного статуса, приемлемыми признаются споры и конфликты, эмоциональная обособленность людей. Основные ценности индивидуалистической культуры – свобода в поступках и самодостаточность, самостоятельность в суждениях, власть над окружающими, отличие от других и независимость от группы (не принято одалживать деньги или брать займы вещи), а поведение людей регулируется в большей степени социальными установками, чем групповыми нравственными нормами. При распределении материальных ресурсов превалирует норма справедливости, согласно которой вознаграждение должно соответствовать индивидуальному вкладу.

Основной смысл *коллективизма* – приоритет интересов группы над личными интересами, а социальная идентичность является более значимой, чем личностная; поэтому связь с группами более тесная, преобладают потребности помочь группе и другим людям в трудную минуту, проявить заботливость, если необходимо подчиниться. Основными ценностями коллективистической культуры являются

следование традициям, послушание, чувство долга, которые способствуют сохранению единства группы, взаимозависимости ее членов и гармоничными отношениям между ними. В этих культурах групповые нормы являются более важным регулятором поведения, чем социальные установки. Поощряется зависимость от группы (поэтому одолживание денег или вещей способствует сохранению отношений), при распределении ресурсов преобладают нормы равенства и удовлетворения потребностей. Но поведение представителей коллективистических культур во многом зависит от того, с кем они взаимодействуют: они проявляют описанные выше качества главным образом при контактах с членами своей группы, но при взаимодействии с «чужими» эти нормы могут не действовать. Одна из главных особенностей коммуникации в коллективистических культурах — существенная разница в стиле общения со «своими» и «чужими». Иностранцев может поражать контраст между вежливостью японцев в общении со значимыми для них людьми и их грубым поведением в общественном транспорте. В общественных местах и русские воспринимаются как грубые, невежливые, но холодность и грубость русских при анонимных контактах контрастирует с их теплотой, заботливостью при общении с друзьями, близкими, значимыми людьми.

Ряд ученых предсказывают, что современное общество идет к разрушению коллективистических ориентаций, но большинство считают, что развитие человечества при господстве индивидуалистической культуры ставит под угрозу выживание человеческого вида.

Р. Бенедикт в своей знаменитой книге «Хризантема и меч» анализировала западные культуры как *культуры вины*, а восточные — как *культуры стыда*. В качестве типичной культуры стыда она рассматривала японскую культуру, где стыд считается основой всех добродетелей («Кто чувствует стыд, тот чувствует и долг»), где у ребенка с детства формируется привычка соотносить свои действия с моральными оценками окружающих, тревожиться за свою репутацию. У японца чувство стыда воспитывается с раннего детства с помощью апелляции к общественному мнению, высмеивания и бойкота («Над тобой будут смеяться. На тебя рассердятся. Тебя будут ругать», «Будешь плохо себя вести — в дом больше не войдешь» — основные аргументы японского воспитания в семье; в японской школе применяют похожие методы: имя провинившегося пишут на доске либо временно исключают из группы — его кормят отдельно, оставляют в классе во время перемены и т.п.).

Русская культура также близка к культуре стыда, в былые времена за незначительные проступки человека публично уещевали,

за серьезные проступки наказывали бойкотом или стыдом, например стыдом наказывали девушек за потерю чести – мазали дегтем ворота, подрезали косу, поднимали подол.

Если в культуре велико значение чувства вины в качестве регулятора поведения, действия оцениваются и осуждаются самим человеком в соответствии с усвоенными нравственными нормами, даже когда окружающие не знают о его проступлениях. Суд над человеком, включая не только его поступки, но и его помыслы, осуществляет совесть как внутренняя моральная инстанция. Существуют специальные способы, позволяющие человеку облегчить сознание греховности, например в христианстве подобную функцию выполняет исповедь. В ряде культур стыд испытывает только человек, совершивший «неподобающие действия», а в некоторых культурах – и люди, связанные с ним групповым членством (например, в японской культуре распространен редко встречающийся в западной культуре феномен «разделяемого стыда», когда человек испытывает стыд за члена своей группы при несоблюдении им норм поведения).

В русской традиционной культуре наблюдается противоречивое сочетание аполлонийского и дионисийского типов поведения: преобладание коллективистической культуры (направленность на интересы коллектива, семьи, общества, взаимодействие людей), преобладание высококонтекстного типа культуры (большую роль играют эмоции, интонации речи, жесты, мимика в общении, контекст ситуации), преобладание культуры стыда и культуры с экстернальным локусом контроля (свои и чужие поступки, достижения объясняют внешними причинами, обстоятельствами, везением либо невезением, т.е. внешней, неконтролируемой и нестабильной причиной – русские склонны надеяться на удачу и мало планируют свои будущие действия).

Усваивая с детства национальные нормы поведения, этнические ценности, человек постепенно осознает себя представителем своего народа, формируется этническая идентичность. **Этническая идентичность** – это осознание своей принадлежности к определенной этнической общности, это результат когнитивно-эмоционального процесса осознания себя представителем определенного этноса, определенная степень отождествления себя с ним и обособления от других этносов. Понятие «этническая идентичность» не совпадает с социологическим понятием «этничность». **Этничность** – это определение этнической принадлежности по ряду объективных показателей: этнической принадлежности родителей, месту рождения, языку, культуре.

В структуре этнической идентичности выделяют два компонента: когнитивный (знания об особенностях своей группы, т.е. этниче-

ская осведомленность об истории, обычаях, культуре своего народа и осознание себя ее членом на основе этнодифференцирующих признаков: языка, ценностей, обычаев, религии, исторической памяти, национального характера, народного искусства и т.п.) и аффективный (чувство принадлежности к группе, оценка ее качеств, отношение к членству в ней).

Развитие этнической идентичности проходит три этапа:

1) в шесть-семь лет ребенок приобретает фрагментарные знания о своей этнической принадлежности; первоначально она основывается на очевидных показателях: цвете кожи, внешности, языке, обычаях;

2) в восемь-девять лет ребенок уже четко идентифицирует себя со своей этнической группой, выдвигает основания идентификации — национальность родителей, место проживания, родной язык;

3) в младшем подростковом возрасте, в 10–11 лет, этническая идентичность формируется в полном объеме, в качестве особенностей разных народов ребенок отмечает уникальность истории, специфику традиционной бытовой культуры, общность исторической судьбы, общность предков, религию

Этническая идентичность — это не только осознание своей тождественности с этнической общностью, но и ее оценка, значимость членства в ней, разделяемые этнические чувства — чувства достоинства, гордости, обиды, страха являются важнейшими критериями межэтнического сравнения, эти чувства опираются на глубокие эмоциональные связи человека с этнической общностью и моральные обязательства по отношению к ней, формирующиеся в процессе социализации индивида

Ситуация межэтнического общения дает человеку больше возможностей для приобретения знаний об особенностях своей и других этнических группах, способствует развитию межэтнического понимания и формированию коммуникативных навыков. Свою этническую принадлежность быстрее осознает русский ребенок, живущий в многонациональной Москве, чем житель отдаленной деревни с моноэтническим составом. Отсутствие опыта межэтнического общения обуславливает и меньшую предрасположенность к подобным контактам, и меньший интерес к собственной идентичности. Этническая идентичность сильнее выражена у тех людей, которые живут в культурной среде, значительно отличающейся от собственной. Важную роль играет, к какой группе принадлежит человек — к группе этнического большинства или этнического меньшинства. Представления об этнических группах быстрее и острее формируются у представителей этнических групп меньшинства, но порой в детстве представители

этнического меньшинства предпочитают не свою группу, а группу этнического большинства (например, негритянские дети в пять лет в 60% предпочитают белых кукол и считают, что они более на них похожи, чем темные куклы). В этом случае может сформироваться ложная идентичность, т.е. ребенок воспринимает себя в качестве членов доминирующей этнической группы, а не в составе своей реальной этнической группы.

С возрастом и развитием этнической идентичности у членов этнических меньшинств обычно происходит сдвиг к внутригрупповой ориентации на свою этническую группу. Людям свойственно стремление сохранять или восстанавливать позитивную этническую идентичность, которая дает ощущение психологической безопасности и стабильности. Для этого используется *стратегия социального творчества*, связанная с пересмотром критериев сравнения. Это может быть поиск новых оснований для сравнения, особенно в том случае, если группа потерпела поражение в межгрупповом соревновании. Обычно в этих случаях усиливается тенденция приписывания своей этнической группе положительных моральных качеств: теплоты, доброты, отзывчивости, дружелюбия и т.п. Стратегия социального творчества проявляется и в восстановлении субъективного благополучия с помощью выбора для сравнения еще менее успешных или еще более слабых групп (и тогда недовольство и агрессия направляются на эти более слабые и уязвимые этнические группы). При неблагоприятном межгрупповом сравнении члены этнического меньшинства могут выбрать и другую стратегию – *принять правильную самоидентификацию вместе с негативной оценкой своей группы*, т.е. формируется негативная этническая идентичность, которая сопровождается ощущением неполноценности, ущемленности и стыда за представителей своего этноса. Члены этнического меньшинства часто имеют пониженную самооценку, болезненное самолюбие и сверхчувствительность к дискриминации. Однако, принимая негативную идентичность, человек может относить негативные суждения к другим членам своей группы, но не к самому себе, устанавливая психологическую дистанцию между группой и собой.

В случае неблагоприятного межгруппового сравнения человек может выбрать и *стратегию индивидуальной мобильности*, которая состоит в попытке сознательно сменить группу, сформировать измененную идентичность, даже биологически изменить свою расовую принадлежность. Но на уровне обыденного сознания многие люди считают, что национальность дана человеку от природы или Бога и менять ее нельзя. И меньшинство считает, что человек вправе сде-

вать сам сознательный выбор национальности. В действительности в процессе социализации и инкультурации общество как бы «приписывает» ребенка к определенному этносу. В результате у большинства людей проблемы выбора не возникает, но члены группы меньшинств и выходцы из межэтнических браков могут проходить длительный период «выбора своей этнической идентичности». У этих людей в процессе этнической идентификации, кроме критерия приписывания (то, кем другие их воспринимают), большую роль играет и критерий внутреннего выбора (то, кем они сами себя осознают), т.е. принадлежность человека к народу определяется не биологической наследственностью, а сознательным приобщением к его культурным ценностям и святыням.

Важен внешний критерий приписывания, признания другими людьми этнической принадлежности человека, особенно когда наблюдаются заметные физические или расовые различия внешности. Даже люди, имеющие объективные основания причислять себя к какой-либо общности, например дети из смешанных в расовом отношении браков, часто оказываются чужими для нее: кем бы сам себя ни осознавал мулат, для белых он – негр, а для черных – белый. Когда явных межгрупповых различий во внешности нет, существует высокая степень согласия между внешними (даваемыми другими) и собственными (самоопределяемыми) критериями идентичности: группа примет человека, даже если он по крови «чужой» (такой легкий и свободный выбор своей этнической принадлежности возможен у белорусов, русских, украинцев, культура и облик которых во многом близки, т.е. ребенок, родители которого белорусы, может осуществить свой свободный выбор и осознавать себя русским, и окружающие могут его также отнести к русским).

Исследователи, полагающие, что человек с разной степенью интенсивности может идентифицировать себя как с одной, так и одновременно с двумя этническими общностями, предложили *модель двух измерений этнической идентичности* (рис. 4 1).

Для большинства индивидов характерна моноэтническая идентичность, совпадающая с официальной этнопринадлежностью. Но ее интенсивность может быть различной: от позитивной этнической идентичности, сопровождаемой чувством патриотизма, гордости за свой народ, чувством собственного достоинства, до этнической гиперидентичности, которая сопровождается восхвалением своего народа и предубеждениями к представителям других народов, нетерпимостью в межэтническом взаимодействии. Моноэтническая идентичность с чужой этнической группой (измененная идентичность)

возможна в том случае, когда чужая группа расценивается как имеющая более высокий экономический, социальный статус, чем своя. Конечным результатом идентификации с чужой группой является полная ассимиляция, т.е. принятие традиций, ценностей, норм, языка чужого народа.

Высокий уровень идентификации
со своей этнической группой

А Б

Г В

Высокий уровень идентификации
с чужой группой

Рис. 4.1. Модель двух измерений этнической идентичности
А — моноэтническая идентичность со своей этнической группой; Б —
биэтническая идентичность, В — моноэтническая идентичность с чужой
этнической группой, Г — маргинальная этническая идентичность

Сильная, хотя и разного уровня интенсивности идентификация с двумя группами ведет к формированию **биэтнической идентичности**, т.е. эти люди обладают психологическими особенностями обеих групп, осознают свое сходство с ними и обладают компетентностью в культурах обоих народов, владеют обоими языками. При взаимодействии человека с чужой культурой можно выделить три этноцентристских этапа: 1) отрицание различий; 2) защита от различий с их оценкой в пользу своей группы; 3) минимизация различий; и три этнорелятивистских этапа: 1) принятие различий; 2) адаптация к культурным или групповым различиям, т.е. способность не только их признавать, но и действовать соответствующим образом; 3) интеграция, т.е. применение этнорелятивизма к собственной идентичности (А. Беннетт).

Позицию человека на высшем этапе развития американский ученый А. Беннетт называл конструктивной маргинальностью, т.е. это человек-посредник между культурами, человек мультикультуры.

Но чаще встречаются люди с негативной маргинальной этнической идентичностью, которые балансируют между двумя культурами, не овладевая в должной мере нормами и ценностями ни одной из них, испытывают внутриличностные конфликты, отчужденность и неприятие обоих народов и культур, отчаяние, непригодность, агрессию. В ряде случаев возможна очень слабая, четко не выраженная этническая идентичность или даже ее полное отсутствие на осознава-

емом уровне, когда человек отрицает значимость этнической принадлежности как в своей жизни, так и в обществе в целом, указывая, прежде всего, на свою уникальность как личности или декларируя свою космополитическую идентичность, причисляя себя к гражданам мира.

Утрата этнической идентичности может привести к негативным последствиям для идентичности человека в целом, когда возникает ощущение «Я — никто, безлик и безымянен»

Формирование в сознании этноса этнической картины мира — особой мировоззренческой ориентации, определяющей особенности взаимодействия со средой, готовность воспринимать явления этнической и межатнической жизни определенным образом — стереотипизированно в свете предвзятых представлений о психических качествах других этнических общностей

Зачастую представителям различных этносов свойственны **этнические стереотипы**, которые представляют собой устойчивые представления о моральных, умственных, физических характеристиках, свойственных представителям различных этносов. Этнические стереотипы делятся на *автостереотипы* и *гетеростереотипы*. **Автостереотипы** — мнения, суждения, оценки людей по отношению к своему этносу. Чаще всего автостереотипы содержат положительные оценки. **Гетеростереотипы** представляют совокупность оценочных суждений о других народах. Этнические гетеростереотипы — это устойчивые, эмоционально окрашенные, обобщенные и упрощенные представления людей о других народах, которые часто бывают неточными, хотя и содержат некоторое зерно истины. Социальные стереотипы чаще усваиваются в детстве из вторичных источников, чужих мнений, СМИ, а не из личного опыта, затем с трудом меняются, устойчивы к новой информации, могут сохраняться десятилетиями, передаваться новому поколению, распространены среди достаточно большого числа людей данной национальности. Содержание гетеростереотипов зависит во многом от исторического опыта взаимодействия между конкретными народами.

Негативные этнические стереотипы ведут к образованию национальных предрассудков и этноцентризма. **Национальные предрассудки** — неоправданно негативное мнение и отношение к чужому народу и к отдельным его членам и склонность негативно действовать по отношению к людям чужого народа. Возникновение на основе этих представлений импульсивных поведенческих реакций ведет в некоторых случаях к межатническим конфликтам, поляризации социальных общностей по этническому признаку.

Исследования социальной психологии показали, что для межатнического взаимодействия свойственны стереотипы восприятия,

обусловленные историческим прошлым, причем оценки достоинств своих и чужих этнических групп основаны на расхожих стереотипах. Преобладают этноцентризм как придание своему этносу эталонных качеств, оценка своих национальных традиций, норм поведения как наиболее правильных, естественных по сравнению с качествами и традициями других народов.

Этноцентризм – сознательное и бессознательное предпочтение своего народа и своей культуры перед чужой культурой (в родной культуре все правильное, лучше, чем в чужой культуре), склонность оценивать жизненные явления через призму традиций и ценностей собственной культуры, выступающей в качестве эталона-образца.

Степень и формы выраженности этноцентризма могут варьироваться. Этноцентризм, при котором на фоне позитивного предпочтения своего народа предпринимаются попытки понять и объективно оценить чужую культуру, достижения чужого народа, называют благожелательным или гибким. Воинственный этноцентризм проявляется в недоверии, ненависти, страхе и обвинении чужих народов в собственных неудачах, в оправдании захвата, угнетения и даже уничтожения чужих народов.

Наиболее эффективна и полезна позитивная форма межнационального восприятия – принятие и признание различий между своим и чужим народом, с признанием ценности и своего и чужого народа, с объективным анализом достижений и недостатков и своего, и чужого народа.

4.5. Психология малой группы

Члены малой группы объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и процессов.

В малой группе общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов, но она существует не в вакууме, а в определенной системе общественных отношений, выступает как субъект конкретного вида социальной деятельности, как часть общественной структуры.

Организованная малая группа объединена совместной деятельностью, которая подразумевает наличие постоянной цели. Реализация общей цели как некоего предвосхищаемого результата какой-либо деятельности способствует в некотором смысле реализации потребностей каждого и в то же время соответствует общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной дея-

тельности определяет динамику функционирования малой группы. Важна не столько объективная цель группы, сколько ее образ, т.е. как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности объединяют группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую структуру группы.

Любая группа характеризуется наличием организующего начала в ней. Оно может быть персонифицировано в ком-либо из членов группы (в лидере, руководителе), а может не быть, но это не означает, что нет организующего начала. Просто в этом случае функция руководства распределена между членами группы и лидерство носит ситуативно-специфический характер (в определенной ситуации человек, более продвинутый в данной сфере, нежели другие, принимает на себя функции лидера).

Группе также свойственно разделение и дифференциация персональных ролей участников группы — разделение и кооперация труда, властное разделение, т.е. активность членов группы не является однородной, они вносят свой, разный вклад в совместную деятельность, играют разные роли.

Наличие эмоциональных отношений между членами группы, которые влияют на групповую активность, могут приводить к разделению группы на подгруппы, формируют внутреннюю структуру межличностных отношений в группе.

В каждой группе происходит выработка специфической групповой культуры — норм, правил, стандартов жизни, поведения, определяющие ожидания членов группы по отношению друг к другу и обуславливающих групповую динамику. Эти нормы — важнейший признак групповой целостности. О сформировавшейся норме можно говорить, если она детерминирует поведение большинства членов группы, несмотря на все их различия. Отклонение от групповых стандартов, норм, как правило, позволено только лидеру.

Группе присущи следующие общие закономерности:

- группа неизбежно будет структурироваться;
- группа развивается (в сторону прогресса либо регресса, но динамические процессы в группе происходят);
- флуктуация — изменение места человека в группе может происходить неоднократно.

Выделяются три наиболее распространенные классификации малых групп:

- 1) «первичные» и «вторичные»;
- 2) «формальные» и «неформальные»;
- 3) «группы членства» и «референтные группы»

Деление групп на «формальные» и «неформальные» было предложено американским психологом Э. Мэйо. В **формальной группе** происходит распределение ролей в системе подчинения так называемой структуре власти: речь идет об отношениях по вертикали как отношениях, определенных системой ролей и статусов. Мэйо также обнаружил внутри формальных объединений людей существование **неформальных групп**, которые складываются и возникают стихийно, т.е. происходит создание неформальной группы внутри формальной, формируется переплетение внутри формальной группы двух структур отношений: формально-деловых и неформальных межличностных отношений.

Референтные группы (эталонные) – это группы, нормы и правила которых служат для личности образцом. Референтные группы могут быть реальными или воображаемыми, позитивными или негативными, могут совпадать или не совпадать с членством, но они выполняют:

- функцию социального сравнения, поскольку референтная группа – источник положительных и негативных образцов;

- нормативную функцию, так как референтная группа – источник норм, правил, к которым человек стремится приспособиться.

К началу 1970-х гг. за рубежом сформировалось девять подходов, определявших развитие психологии групп: теория поля, интеракционистская концепция, теория систем, социометрическое направление, психоаналитическая ориентация, общепсихологический подход, эмпирико-статистическое направление, формально-модельный подход, теория подкрепления.

В советской социологической и психологической литературе принято рассмотрение малой группы как сферы выявления возможностей личности, проявления ее индивидуальности и как среды, в которой человек формируется под воздействием идей, ценностей и норм социально-политической структуры общества в целом.

В работах А.С. Макаренко были сформулированы важнейшие принципы исследования группы: деятельности (деятельность – главное средство единения группы); системности (группа – это система); развития (развитие – это динамическая основа функционирования групп в обществе).

Принято считать, что самая оптимальная по численности группа должна насчитывать $7 + 2$, т.е. пять, семь, девять человек. Известно также, что группа хорошо функционирует, когда в ней нечетное количество людей, так как в четной по количеству группе могут образоваться две враждующие половины. Коллектив лучше функционирует, если его члены отличаются друг от друга по возрасту и полу.

С другой стороны, некоторые психологи, практикующие в области менеджмента, утверждают, что наиболее эффективно действуют группы, в которых работают 12 человек. Дело в том, что группы большой численности плохо управляются, а коллективы из семи-восьми человек наиболее конфликтны, так как обычно распадаются на две враждующие неформальные подгруппы; при большем же количестве людей конфликты, как правило, сглаживаются.

Конфликтность небольшой группы (если ее не образуют близкие по духу люди) не в последнюю очередь объясняется тем, что в любом коллективе существуют восемь социальных ролей, и если людей недостаточно, то кому-то приходится играть не только свою роль, но и дополнительную, что и создает конфликтную ситуацию.

Руководителю коллектива (менеджеру) необходимо хорошо знать эти роли. Это:

- 1) координатор, пользующийся уважением и умеющий работать с людьми;
- 2) генератор идей, стремящийся докопаться до истины, при этом воплотить же свои идеи на практике он чаще всего не в состоянии;
- 3) энтузиаст, берущийся сам за новое дело и воодушевляющий других;
- 4) контролер-аналитик, способный трезво оценить выдвинутую идею; он исполнительен, но чаще сторонится людей;
- 5) искатель выгоды, интересующийся внешней стороной дела; он исполнительен и может быть хорошим посредником между людьми, поскольку обычно он самый популярный член коллектива;
- 6) исполнитель, умеющий воплощать идеи в жизнь, способен к кропотливой работе, но часто «тонет» в мелочах;
- 7) работяга, не стремящийся занять нишевое место;
- 8) шлифовщик, удерживающий деятельность группы в определенных рамках

4.6. Социально-психологические аспекты группового поведения и групповой динамики

Динамические процессы – совокупность психологических изменений, происходящих в группе за время ее существования. К важнейшим динамическим процессам относятся: образование малых групп, их развитие (включающее этапы образования группы, функционирования, развития, стагнации, регресса, распада), процессы групповой сплоченности (выработка групповых мнений, правил, ценно-

стей, норм), процессы лидерства и руководства, процессы принятия групповых решений, процессы группового давления и влияния людей друг на друга в группе.

Групповое давление обуславливает изменение поведения и установок человека под воздействием группы, способствуя конформизму и внушаемости своих членов. Чем более трудной и неопределенной является решаемая задача, чем менее компетентен человек и чем более взаимосвязаны действия людей в совместной деятельности, тем чаще люди демонстрируют конформность по отношению к группе, сознательную уступчивость влиянию группы.

Под воздействием других людей в группе происходят изменения активности членов. Возможны:

- феномены фасилитации — усиление энергии, улучшение результатов деятельности человека в присутствии других людей;

- феномены ингибции — затормаживание поведения и деятельности под влиянием других людей, ухудшение самочувствия и результатов деятельности человека в ситуации, когда за ним наблюдают другие люди.

- изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы: феномен групповой нормализации — формирование усредненного группового стандарта-нормы;

- феномены групповой поляризации, экстремизации — приближение общегруппового мнения к какому-либо полюсу континуума всех групповых мнений, часто это «сдвиг к риску», когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально;

- феномены группомыслия — даже группы с высоким уровнем компетентности и интеллекта, стремясь достичь согласия по обсуждаемому вопросу, могут принимать катастрофические решения, без критического реалистического осмысления альтернативных вариантов решения, подавляя творческие порывы отдельных ее членов, их варианты решения. Сохранение единства группы становится более значимым, чем реалистическая оценка альтернативных вариантов решения;

- феномены подчинения авторитету в сочетании с феноменом «атрибуции ответственности», когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, начальству, а не себе.

Социальная фасилитация проявляется в том, что присутствие других возбуждает, и это социальное возбуждение усиливает доминирующую реакцию человека, в результате чего он лучше выполняет простые и хорошо знакомые действия в присутствии других людей, например велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются

друг с другом, а не с секундомером. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, присутствие людей и возникшее в связи с этим возбуждение приводят к неправильной реакции, к ухудшению деятельности, к ингибции. Н. Кострелл предположил, что обеспокоенность человека тем, как его оценивают другие люди, боязнь оценки вызывают эффекты фасцилитации и ингибции, помогают также объяснить, почему люди лучше работают, если их содейтели чуть-чуть опережают их, почему эффект социальной фасцилитации проявляется ярче всего, когда наблюдатели нам незнакомы и за ними трудно уследить. Соревнование как разновидность социального взаимодействия — яркий пример социальной фасцилитации, улучшения результатов деятельности людей в присутствии и сравнении друг с другом.

Но социальная фасцилитация проявляется тогда, когда личные усилия каждого человека могут быть оценены индивидуально. Однако если люди складывают свои усилия для достижения общей цели и при этом каждый не отвечает за совместный результат, результаты работы не оцениваются индивидуально, то в этом случае люди склонны прилагать меньше усилий, проявляя «социальную лень», в результате коллективная работоспособность группы часто не превышает половины от суммы работоспособности ее членов. Групповая ситуация деятельности уменьшает боязнь оценки, дает возможность «спрятаться за чужие спины», переложить ответственность «на всех», снижает возбуждение и активность членов группы. Можно выделить своеобразный тип людей — «зайцы» — люди, получающие какую-либо выгоду от группы, но мало дающие взамен. Когда вознаграждение делится поровну, независимо от личного вклада, каждый из участников получает большее вознаграждение на единицу своих усилий, если он паразитирует, проявляет социальную лень. Люди в группе меньше бездельничают, если групповая задача вызывающе трудна, притягательна, увлекательна, если члены группы — друзья, а не чужие друг другу люди, если возможен учет личного вклада и человек воспринимает свой вклад как незаменимый.

Социальная фасцилитация показывает, что группа может возбуждать людей, а социальная лень демонстрирует, что в группе ответственность может размываться; когда возбуждение и размывание ответственности комбинируются, нормативное сдерживание значительно ослабевает и вместе люди начинают делать то, что они не стали бы делать в одиночку, вплоть до преступных действий, проявляется феномен деиндивидуализации — потери самоосознания и чувства личной ответственности людей в ситуациях, которые обеспечивают

анонимность и в которых отсутствует концентрация внимания на отдельном человеке

Динамические процессы формирования и развития группы включают ряд стадий.

На *первой стадии* при образовании группы происходит знакомство людей друг с другом, складываются первоначальные представления друг о друге, представления о целях совместной деятельности, но людей еще мало что связывает (образное сравнение «куча песчинок»)

На *второй стадии* формируются системы межличностных отношений между людьми, симпатии и антипатии, появляются микрогруппы по два-три человека, объединенных симпатией, сходными интересами, происходит первоначальное распределение групповых ролей, выработка групповых правил, но эти процессы еще неустойчивы, гибки, могут меняться (образное сравнение группа, как «комочки глины»)

Формирование социальных ролей, распределение групповых ролей могут обуславливать возникновение конфликтов, появление эмоционально-психологического дискомфорта, усиление антипатии или противоречий между отдельными людьми и отдельными микрогруппами (образное сравнение «группа колючих ежей»)

Но объективно группа людей вынуждена искать согласие между членами, чтобы обеспечить взаимодействие людей и функционирование группы, поэтому на *третьей стадии* складывается групповое мнение, общее настроение, групповая активность. Групповая активность означает, что люди действуют вместе определенным образом, что между ними существует некое разделение труда и что налицо определенное взаимное приспособление различных линий индивидуального поведения. В группе постепенно складываются групповые настроения, мнения, цели, нормы поведения, ритуалы. Эти феномены взаимодействия объединяют людей, как бы уподобляя их друг другу. Группа способна уже более успешно решить совместные задачи (образное сравнение группы «как мерцающий маяк», который уже показывает путь своим членам)

В результате группа может выйти на *четвертую стадию*, когда происходит формирование чувства «мы», усиливается групповая сплоченность. Чем большее количество членов группы нравятся друг другу, удовлетворены своим пребыванием в группе, считают, что благодаря группе получают преимущества, выгоду, превышающую их «издержки», чем более четко осознаются групповые цели и выше ценностно-ориентационное единство людей, тем выше уровень сплочен-

ности группы. Ценностно-ориентационное единство означает степень совпадения позиций и оценок членов группы по отношению к целям деятельности и ценностям, наиболее значимым для группы в целом (А.В. Петровский).

К числу основных факторов групповой сплоченности относятся:

- сходство главных ценностных ориентаций членов группы;
- ясность групповых целей, их принятие членами группы;
- демократический стиль управления;
- взаимозависимость членов группы в процессе совместной деятельности;
- отсутствие конфликтующих между собой микрогрупп;
- престиж и традиции группы

Наиболее развернутая концепция развития коллектива принадлежит А.В. Петровскому, он рассматривает коллектив как состоящий из трех страт (слоев). В *первом слое* реализуются, прежде всего, непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости. Во *втором слое* эти отношения опосредуются характером совместной деятельности. В *третьем слое*, названном ядром группы, развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, и, следовательно, его наличие позволяет констатировать, что перед нами коллектив.

В настоящее время психологи предпочитают рассматривать уровни групповой структуры в обратном порядке, начиная с характеристики ядерных отношений

Центральное звено групповой структуры образует сама предметная деятельность группы, причем это обязательно социально-позитивная деятельность. *Второй слой* групповой структуры представляет собой фиксацию отношения каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям и задачам. Этот слой описывается как совпадение ценностей, касающихся совместной деятельности и развитие определенной мотивации членов группы, эмоциональной идентификации с группой. *Третий слой* фиксирует собственно межличностные отношения, опосредованные деятельностью. *Четвертый слой* групповой структуры фиксирует поверхностные связи между членами группы, это та часть межличностных отношений, которая построена на непосредственных эмоциональных контактах.

Двухмерная модель развития группы Б. Такмена описывает динамику группового процесса исходя из учета условий, в которых формируется группа: наличия сфер групповой активности деловой

и межличностной; положения группы в гипотетической последовательности развития, т.е. в соответствующей стадии. Существует и эмоциональная динамика группообразования (И.П. Волков).

Таким образом, настоящий сплоченный коллектив не возникает сразу, а формируется постепенно, проходя ряд этапов. Разберем эти этапы на примере учебного коллектива. На первом организационном этапе группа учащихся вуза, среднего специального учебного заведения (ССУЗ) не представляет собой коллектив в полном смысле слова, поскольку она создана из поступающих в вуз, ССУЗ учащихся различного жизненного опыта, взглядов, различного отношения к коллективной жизни, поэтому закономерно происходит «притирка» людей друг к другу. Организатором жизни и деятельности учебной группы на этом этапе является педагог, он предъявляет требования к поведению и режиму деятельности учащихся. Для педагога важно четко выделить два-три наиболее значимых и принципиальных требования к деятельности и дисциплинированности студентов, не допуская выдвижения большого количества второстепенных требований, указаний, запретов. На этом организационном этапе руководитель должен внимательно изучать каждого члена группы, его характер, особенности личности, создавая на основе наблюдения и психологического тестирования «индивидуально-психологическую карту» личности учащегося, постепенно выделяя тех, кто более чутко воспринимает интересы коллектива, является действенным активом. В целом первый этап характеризуется социально-психологической адаптацией, т.е. активным приспособлением к учебному процессу и вхождению в новый коллектив, усвоением требований, норм, традиций жизни учебного заведения.

Второй этап развития коллектива (этап формирования) наступает, когда определен действенный, а не формальный актив коллектива, т.е. выявлены организаторы коллективной деятельности, пользующиеся авторитетом у большинства членов коллектива. Теперь требования к коллективу выдвигает не только педагог, но и актив коллектива. Но выявление актива и лидеров происходит через стадии конфронтации, распределения групповых ролей с постепенным переходом на стадию «экспериментирования». Руководитель на втором этапе развития коллектива должен объективно изучать, анализировать межличностные взаимоотношения членов коллектива методами социометрии, референтометрии, своевременно принимать меры воздействия для коррекции положения членов группы с высоким и низким социометрическим статусом. Воспитание актива группы — важнейшая задача руководителя, направленная на развитие органи-

заторских способностей актива и устранение негативных явлений: зазнайства, тщеславия, «командирского тона».

Знание структуры неформальных взаимоотношений, того, на чем они основываются, облегчает понимание внутригрупповой атмосферы и позволяет находить наиболее рациональные пути воздействия на эффективность групповой работы. В этой связи большое значение приобретают специальные методы исследования, позволяющие выявлять структуру межличностных взаимоотношений в группе, выделять ее лидеров (к таким методам относятся социометрия, референ-тометрия, методика изучения сплоченности коллектива и др.)

Положение человека в коллективе определяется не только индивидуальными особенностями характера, личности самого человека, но и особенностями коллектива. В малосплоченном коллективе статус личности зависит во многом от уровня ее общительности. В сплоченных коллективах, в которых выполняется сложная совместная работа, статус личности в большей мере определяется ее деловыми и моральными качествами, чем общительностью. Чем бы ни определялся статус человека в коллективе, он оказывает сильнейшее влияние на его поведение и самосознание.

Руководитель должен знать структуру межличностных отношений, чтобы уметь найти индивидуальный подход к каждому члену группы. Организуя любой вид деятельности, полезно иметь в виду те реальные группировки (по три-пять человек), которые имеются в коллективе, объединять симпатизирующих друг другу людей. Так, достаточно авторитетная в коллективе группа людей может возглавить подготовку и проведение определенного мероприятия, так как, опираясь на свой круг общения, люди гораздо эффективнее могут выполнять организаторские функции. Учитывая реально существующие межличностные связи, руководитель добивается двойной цели: включает членов группировок в коллективную жизнь и влияет на жизнь самой группировки.

Вовлечение членов коллектива в разнообразные виды совместной деятельности (труд, учебу, спорт, отдых, путешествия и т.п.), постановка перед коллективом интересных и усложненных целей, задач, привлекательных для многих участников, установление дружеских и требовательных отношений, ответственной зависимости между людьми — все это способствует укреплению и развитию коллектива на втором этапе.

Однако на втором этапе развития коллектив еще не является в полном смысле сплоченной группой единомышленников, наблюдается значительная неоднородность взглядов. Свободный обмен мнен-

ниями, дискуссии, внимание руководителя к настроению и мнениям членов коллектива, демократический коллегиальный способ принятия решений и управления создает основу для создания сплоченного коллектива.

На третьем этапе развития коллектив достигает высокого уровня сплоченности, сознательности, организованности, ответственности членов коллектива, что позволяет самостоятельно решать разнообразные задачи, перейти на уровень самоуправления. Отметим, что далеко не каждый коллектив достигает этого высшего уровня развития.

Для высокоразвитого сплоченного коллектива характерно наличие положительного психологического климата, доброжелательного фона взаимоотношений, эмоционального сопереживания, сочувствия друг к другу. Наличие или отсутствие этих качеств служит диагностическим признаком для различия просто группы людей и коллектива. Проводился эксперимент на приборе групповом интеграторе, имеющем шесть ручек, согласованное вращение которых приводит в движение иглу, перемещающуюся по Э-образной прорези. Испытуемые сообща должны как можно быстрее провести иглу от начала до конца прорези, не касаясь ее бортов. Каждое прикасание к борту (ошибка) наказывается ударом тока. В первой серии экспериментов наказывали током всех участников, во второй — только ответственного руководителя. Показателем наличия симпатии, эмоционального сопереживания у членов группы является примерно равная скорость и точность движения иглы в первой и второй сериях.

Уровень развития группы существенно влияет на особенности процесса включения нового индивида в группу. Проведенное А. С. Горбатенко исследование показывает, что группы высокого уровня развития благоприятствуют процессу адаптации новичка в группе. Такие группы открыты для новичка, взаимодействуя с ним, гуманно, доброжелательно его поддерживая. Группам низкого уровня развития свойственно безразличное отношение к новичку, отказ от взаимодействия с ним или даже активное неприятие новичка.

Комплексным показателем взаимоотношений в коллективе является его **социально-психологический климат** — совокупность отношений членов группы: к условиям и характеру совместной деятельности; к коллегам, членам коллектива; к руководителю коллектива. Если люди не удовлетворены характером и условиями совместной деятельности, если между ними преобладают безразличные или конфликтные межличностные отношения и неблагоприятные деловые отношения, то складывается негативный социально-психологический климат, который ухудшает работоспособность коллектива, эффективность его

деятельности, отрицательно влияет на самочувствие и здоровье людей, обуславливает желание человека уйти из данного коллектива.

Социально-психологический климат коллектива во многом зависит от личности лидера и руководителя коллектива, от его отношений с членами группы, от применяемого им стиля руководства.

4.7. Техника проведения социально-психологического эксперимента в малых группах

Социально-психологический эксперимент в малых группах предполагает

- выявление структуры группы и структуры межличностных взаимоотношений членов группы, уровня ее организованности, сплоченности;

- создание экспериментальных ситуаций функционирования группы при изменении различных факторов;

- выявление социально-психологических закономерностей функционирования и развития групп разных типов

Для выявления структуры группы могут применяться следующие методы:

- социометрический;
- референтометрический;
- изучение мотивационного ядра межличностных выборов;
- изучение сплоченности коллектива.

Слово «социометрия» буквально означает «социальное измерение». Данная методика была разработана американским психологом Дж. Морено и предназначается для оценивания межличностных отношений неформального типа: симпатий и антипатий, привлекательности и предпочтительности.

Членам изучаемой группы предлагают перечислить в порядке предпочтения тех товарищей по группе, с которыми они хотели бы вместе работать, отдыхать и т.п. Вопросы о желании человека совместно с кем-либо участвовать в определенной деятельности называются критериями выбора. Например: «С кем вы хотите вместе работать на производственной практике?», «Кого из членов вашей группы пригласили бы вы на день рождения?», «С кем из членов вашей группы вы охотно бы стали выполнять совместное задание (учебное или производственное)?», «С кем из членов группы вы могли бы поделиться своими личными переживаниями?» и т.д. Часто успех изучения взаи-

моотношений зависит от правильного подбора этих вопросов, критериев. Различают слабые и сильные критерии выбора. Чем важнее для человека намечаемая деятельность, чем более длительное и тесное общение она предполагает, тем сильнее критерий выбора. Обычно в исследовании сочетаются вопросы разных типов. Они подбираются так, чтобы выявить стремление человека к общению с членами группы в различных видах деятельности (труде, учебе, досуге) и т. д.

Планируя проведение социометрии, следует решить вопрос о качестве и количестве используемых критериев, а также о количестве выборов, которые сделает каждый член группы. Чаще всего количество выборов ограничено до трех. Эксперимент с фиксированным числом выборов значительно легче подвергнуть математической обработке, что особенно важно для руководителя, который проводит социометрию в практических целях. Результаты, получаемые при помощи социометрической методики, могут быть представлены в форме матриц, социограмм, специальных числовых индексов (рис. 4.2)



Рис. 4.2. Дифференциальная социограмма

Число выборов, полученных каждым человеком, является мерой положения его в системе личных отношений, измеряет его «социометрический статус». Люди, которые получают наибольшее количество выборов, пользуются наибольшей популярностью, симпатией, их именуют «звезды». Обычно к группе «звезд» по числу полученных выборов относятся те, кто получает шесть и более выборов (если при условиях опыта каждый член группы делал три выбора). Если человек получает среднее число выборов, его относят к категории

«предпочитаемых», если меньше среднего числа выборов (один-два выбора), то к категории «пренебрегаемых», если не получил ни одного выбора, то к категории «изолированных», если получил только отклонения то к категории «отвергаемых».

Для каждого члена группы имеет значение не только число выборов, сколько удовлетворенность своим положением в группе, которая вычисляется по формуле:

$$K_{уд} = \frac{\text{Число взаимных выборов} : \text{Число выборов, сделанных данным человеком.}}{}$$

Так, если индивид хочет общаться с тремя конкретными людьми, а из этих троих никто не хочет общаться с этим человеком, то $K_{уд} = 0 / 3 = 0$

Коэффициент удовлетворенности может быть равен нулю, а статус (количество полученных выборов) равен, например, трем у одного и того же человека — эта ситуация свидетельствует о том, что человек взаимодействует не с теми, с кем ему хотелось бы. В результате социометрического эксперимента руководитель получает сведения не только о персональном положении каждого члена группы в системе межличностных взаимоотношений, но и обобщенную картину состояния этой системы. Характеризуется она особым диагностическим показателем — уровнем благополучия взаимоотношений (УБВ). УБВ группы может быть высоким, если «звезд» и «предпочитаемых» больше, чем «пренебрегаемых» и «изолированных» членов группы. Средний уровень благополучия группы фиксируется в случае примерного равенства («звезды» + «предпочитаемые») = («пренебрегаемые» + «изолированные» + «отверженные»). Низкий УБВ отмечается при преобладании в группе лиц с низким статусом, а диагностическим показателем считается «индекс изоляции» — процент людей, лишенных выборов в группе.

Нередко понятие социометрической «звезды» смешивают с понятием лидера группы. При этом не учитывают, что «звездность» — показатель эмоциональной притягательности человека, показатель хорошего отношения к нему со стороны товарищей, членов группы. Лидерство же — это процесс действительного влияния того или иного человека на членов группы. И не удивительно, что это могут быть разные люди: ведь для завоевания положения «звезды» и положения лидера человеку нужны различные качества личности, например, лидер должен обладать организаторскими способностями, которых «звезда» может и не иметь.

Референтометрическая методика направлена на выявление структуры группы по критерию уважения, признания значимости

членов группы, значимости ценности их мнения в отношении важных для группы проблем, степени авторитетности членов группы.

4.8. Социально-психологическое влияние группы и людей друг на друга

Социальное влияние имеет место в том случае, если в результате взаимодействия повторный ответ человека на некую проблему более сближается с ответом другого человека, чем с собственным первоначальным ответом, т.е. поведение одного человека становится подобно поведению других людей.

В связи с проблемой социального влияния следует различать конформность и внушаемость. **Конформность** — подверженность человека групповому давлению, изменение своего поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней. **Внушаемость**, или **суггестия**, — непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне).

Конформность, или конформное поведение, выступает как психологическая характеристика позиции индивида, принятие или отвержение им определенного стандарта, мнения, свойственного группе, мера подчинения индивида групповому давлению. Конформность представляет собой меру подчинения группе в том случае, когда противопоставление мнений субъективно воспринимается индивидом как конфликт. Различают:

- внутреннюю личную конформность (усваиваемая конформная реакция) — мнение человека действительно меняется под воздействием группы, человек соглашается, что группа права, и изменяет свое первоначальное мнение в соответствии с мнением группы, впоследствии проявляя усвоенное групповое мнение, поведение и при отступлении группы;

- демонстративное согласие с группой по разным причинам (чаще всего, чтобы избежать конфликтов, неприятностей лично для себя или близких людей, при сохранении собственного мнения в душе (внешняя, публичная конформность)

Исследования показали, что внушаемость и конформизм в той или иной степени присущи каждому человеку с детства и до конца жизни, но на степень их выраженности влияют возраст, пол, профессия, состав группы и пр. Под влиянием каких факторов человек уступает группе?

1 Прежде всего, влияют характеристики самого человека: в подростковом, юношеском возрастах конформизм самый высокий, потом снижается, после 25 лет остается у каждого человека на постоянном индивидуальном уровне. Причем у женщин конформизм выше, чем у мужчин, но, впрочем, не всегда: если обсуждаемая проблема относится к разряду преимущественно женских видов деятельности, то женщины не уступают, а мужчины становятся более конформны. Уровень конформности зависит и от профессиональной деятельности человека. Так, высокий уровень конформности наблюдается у участников оркестра (70%), а у военных выше, чем у инженеров.

2 Влияют характеристики самой проблемы, характеристики стимульного материала: чем сложнее, амбивалентнее стимульный материал, тем чаще проявляется конформность. Категориальные, качественные стимулы (а не количественные характеристики стимулов) увеличивают способность к сопротивлению групповому давлению.

3 Влияет и размер группы. Ранее считалось, что увеличение размера группы приводит к росту конформности, но оказалось, что зависимость носит не прямолинейный, а экспоненциальный характер: когда к большинству присоединяется еще один человек, у «наивного» испытуемого конформность увеличивается, но в меньшей степени, нежели когда к мнению большинства присоединялись ранее другие люди. Конформность возрастает с увеличением группы лишь до определенного предела (три, пять, семь человек), после чего не растет, но и то лишь в случае, когда все члены группы воспринимаются человеком как независимые друг от друга, т.е. на конформность действует, прежде всего, количество воспринимаемых независимых источников информации. Влияет и степень согласия большинства. Так, при разрушении единства группового мнения человек более смело сопротивляется групповому давлению.

4 Влияют взаимоотношения человека и группы (так, когда люди работают за совместное вознаграждение и им требуется принять общее решение, конформность возрастает). Чем выше степень приверженности человека группе, тем чаще проявляется конформность. Но из этого правила есть исключение: вопрос в том, ищет ли человек принятия со стороны группы? Если человек хочет, ищет принятия себя группой, он чаще уступает группе, и наоборот, если не дорожит своей группой, то более смело сопротивляется групповому давлению. Индивиды с более высоким статусом в группе (лидеры) способны довольно сильно сопротивляться мнению группы, ведь лидерство связано с некоторыми отклонениями от групповых шаблонов. Наиболее подвержены групповому давлению индивиды со средним статусом,

лица полярных категорий более способны сопротивляться групповому давлению

В чем причина конформности? С точки зрения информационного подхода (Л. Фестингер), современный человек не может проверить всю информацию, которая к нему поступает, и поэтому полагается на мнение других людей, когда оно разделяется многими. Человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать более точным образом реальности (большинство не может ошибаться). С точки зрения гипотезы «нормативного влияния», человек поддается групповому давлению потому, что он хочет обладать некоторыми преимуществами, даваемыми членством в группе, хочет избежать конфликтов, санкций при отклонении от принятой нормы, хочет поддерживать свое дальнейшее взаимодействие с группой.

Чрезмерно выраженный конформизм – явление психологически пагубное, человек, как «флюгер», следует за групповым мнением, не имея собственных взглядов, становится марионеткой в чужих руках либо реализует себя в качестве лицемерного приспособленца, способного многократно менять поведение и внешне высказываемые убеждения в соответствии с тем, «откуда ветер дует» в данный момент, в угоду «сильным мира сего». Положительное значение конформизма состоит в том, что он выступает как механизм сплочения человеческих групп, человеческого общества и как механизм передачи социального наследства, культуры, традиций, социальных образцов поведения, социальных установок

Нонконформизм выступает как опровержение человеком мнения большинства, как протест подчинения, как кажущаяся независимость личности от мнения группы, хотя на самом деле и здесь точка зрения большинства является основой для поведения человека. Конформизм и нонконформизм – это родственные свойства личности, это свойства положительной или отрицательной подчиненности влияниям на личность группы, но именно подчиненности. Поэтому поведением нонконформиста так же легко управлять, как и поведением конформиста. Противоположностью конформизму и нонконформизму является **самоопределение** – избирательное отношение человека к любым влияниям собственной группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от того, соответствуют ли они убеждениям человека, целям и задачам содержания деятельности группы, т.е. решение принимается человеком самостоятельно со всей личной ответственностью за его последствия

Чем определяются взаимоотношения человека и группы? С одной стороны, стабильность группового существования влечет за собой

унификацию, уподобление, схожесть индивидов, входящих в группу, т.е. группе присуще стремление к гомеостазису, к уравниванию своих компонентов, членов. С другой стороны, каждый член группы может рассматриваться как источник преобразования мнений других членов группы. Ч. Немец обнаружила, что влияние меньшинства и большинства различается характером вызываемой у членов группы концентрации внимания, своеобразием процесса принятия решения. В случае влияния меньшинства внимание сфокусировано на альтернативных решениях и люди прилагают больше интеллектуальных усилий, чтобы принять решение. При этом возрастает вероятность обнаружения новых неожиданных решений. При влиянии меньшинства имеет место тенденция к дивергенции решений, а при влиянии большинства — к конвергенции в направлении позиции большинства, поэтому внимание группы сфокусировано лишь на тех аргументах, которые близки к мнению большинства.

Для того чтобы меньшинство преобразовало мнение большинства, необходимо:

1) чтобы меньшинство было принято в группе, входило в состав группы, а не было отторгнуто, изгнано из нее;

2) чтобы меньшинство имело возможность достаточно открыто высказать свою позицию. В этом случае происходит следующая динамика внутригрупповых влияний:

- вначале у большинства складывается ощущение, что «они» (меньшинство) — «ненормальные»;
- позже возникают сомнения, которые адресуются самой проблеме, самому стимулу (может, внешние объективные причины, которые заставляют их говорить «не то?»);
- далее наступает этап сомнений в собственной позиции, т.е. происходит пересмотр своих способностей адекватно определить правильный ответ

Вот этот социокогнитивный конфликт и порождает пересмотр мнения большинства в случае, если не поступает реальное жизненное подтверждение правоты позиций большинства. Если же в данный момент поступает дополнительная информация о частичной неправильности позиции большинства, процесс пересмотра мнений с уклоном к позиции меньшинства происходит быстрее, причем даже не обязательно, чтобы правота позиции меньшинства была подтверждена вескими реальными аргументами. Если меньшинство получает официальную власть или возможность широкой пропаганды своих мнений, процесс трансформации, изменения, пересмотра позиции большинства происходит интенсивнее. В случае если меньшинство изгна-

но из группы или лишено возможности высказывать свою позицию, групповое мнение большинства долго лидирует в группе.

Распространенная форма социального влияния — **повиновение, подчинение авторитету**, подверженность человека влиянию лица с более высоким социальным статусом. Если исключить фактор опасности для человека получить неприятности, социальное наказание в случае неподчинения лицу с более высоким статусом (в этом случае человек в целях самозащиты стремится к минимизации неприятностей и наказаний для себя, выбирая стратегию подчинения), какие еще факторы могут усиливать тенденцию к подчинению? В экспериментах американского психолога С. Милграма испытуемые в роли «учителей» наказывали током «учеников» — жертв, и 66% испытуемых продолжали принимать участие в эксперименте даже при сильных болевых ощущениях, обмороках «жертвы». Почему так происходило? У людей могут быть два типа психологического состояния взаимодействия между людьми: 1) автономное состояние личности, чувство личной ответственности за все происходящее вокруг; 2) человек представляет себя занимающим определенную ступень на иерархической лестнице, включенным в иерархическую систему, и потому полагает, что ответственность за его поведение несет индивид, который находится на более высокой ступени в этой иерархии, начинает действовать феномен «диффузии ответственности», или атрибуции ответственности, когда происходит приписывание ее другому лицу, а не себе. Так и в этом эксперименте многие испытуемые воспринимали экспериментатора как человека, который занимает более высокий статус, и значит, именно экспериментатор несет ответственность за все происходящее. Такая внутренняя позиция человека приводит к некритическому, безоговорочному подчинению авторитету лиц, занимающих более высокий социальный статус, даже если указания этих «высокопоставленных лиц» противоречат требованиям закона, нравственности, да и самим взглядам, установкам конкретного человека.

Эксперименты Милграма по выявлению крайней формы уступчивости показали, что существует связь между поведением и установкой человека, силой влияния ситуации и склонностью совершить фундаментальную ошибку атрибуции (оправдывать свои поступки влиянием ситуации, снимая с себя ответственность за происходящее, а чужие поступки оценивать как проявление сущностных качеств характера и личности, приписывая этому другому человеку всю ответственность за происходящее).

Степень автономии личности выступает как одно из измерений различий в людях. Автономность, или уступчивость человека, зави-

сит от величины социальной дистанции, на которой человек держится от других людей

В том случае, когда человек участвует в процессе принятия решения, групповое принятие решений может выступать как совместный выбор цели и средств ее достижения в альтернативных, проблемных ситуациях. Важную роль при этом играет информационная подготовка принятия решения, свободная внутригрупповая дискуссия, позволяющая сопоставить различные позиции, увидеть проблему с различных сторон, уточнить позиции отдельных членов группы, устранить скрытые конфликты, нивелировать эмоциональные реакции. Принятие группового решения может приводить как к унификации, усреднению, групповой нормализации решения, так и к склонности принимать более рискованные решения, поскольку ответственность за них лежит на всей группе, а не на конкретном человеке. Групповая поляризация – склонность ухода в крайности под влиянием группы или, иными словами, феномен «сдвига к риску» способен обуславливать принятие таких рискованных групповых решений, поступков, которые человек никогда не совершил бы в одиночку. Могут применяться различные формы групповых дискуссий в социальной психологии для принятия групповых решений: совещание, «мозговой штурм», метод синектики и др. Мозговой штурм, метод синектики позволяют находить творческие, неожиданные, оригинальные решения, поэтому эти методы группового решения применяются в сложных ситуациях, в инновационной научной деятельности.

Эффективность деятельности группы оценивается по производительности труда, удовлетворенности его результатами, критерию успешности деятельности группы

4.9. Проблема лидерства и руководства

Лидерство – способность оказывать влияние как на отдельную личность, так и на группу, направляя усилия всех на достижение целей организации.

Лидерство – естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы

Под **влиянием** понимают такое поведение человека, которое вносит изменения в поведение, отношения, чувства другого человека. Влияние можно оказывать через идеи, устное и письменное слово, через внушение, убеждение, эмоциональное заражение, принуждение, личный авторитет и пример.

Группа, решающая значимую проблему, всегда выдвигает для ее решения лидера. Без лидера ни одна группа существовать не может. Понятие «лидер» приобретает значение лишь вместе с понятием «цель». Действительно, нелепо бы выглядел лидер, не имеющий цели. Неотъемлемым свойством лидера является наличие хотя бы одного последователя. Роль лидера заключается в умении повести людей за собой, обеспечить существование таких связей между людьми в системе, которые способствовали бы решению конкретных задач в рамках единой цели. Иными словами, лидер — это элемент упорядочивания системы людей.

Лидерство — это всегда вопрос степени, силы влияния, зависящей от соотношения личных качеств лидера с качествами тех, на кого он пытается оказать влияние, и с ситуацией, в которой находится данная группа.

С точки зрения масштабы решаемых задач выделяют:

- бытовой тип лидерства (в школьных, студенческих группах, досуговых объединениях, в семье);
- социальный тип лидерства (на производстве, в профсоюзном движении, в различных обществах: спортивных, творческих и т.д.);
- политический тип лидерства (государственные, общественные деятели).

Существует несомненная связь между судьбой лидера бытового, лидера социального и лидера политического. Первый имеет возможность выдвинуться в лидеры другого типа.

Роль лидера заключается в том, чтобы претворять взгляды своих сторонников в согласованную программу действий. Лидер может вести своих сторонников в том направлении, в котором они сами хотят идти. Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива, от особенностей своих последователей, поэтому от лидера требуется способность выражать интересы группы, быть восприимчивым к взглядам и позициям своих сторонников, чтобы уметь понять, в какой момент необходимо пойти на компромисс, чтобы сохранить свое влияние и сплоченность группы.

Значение лидера не исчерпывается лишь формированием новых групп. Он также выполняет важную задачу поддержания сплоченности в уже существующих группах.

Лидер — это такой человек, который по отношению к группе может рассматриваться как ее зеркало. Им может быть только тот, кто несет на себе черты, приветствуемые и ожидаемые именно в данной группе. Поэтому «пересаживание» лидера в другую группу или назначение его сверху в качестве руководителя малоэффективно.

Почему человек становится лидером? Теории лидерства многообразны. Среди них можно выделить подходы с опорой на личные качества лидера: поведенческий и ситуационный

Концепция физических качеств (высокий рост, вес, сила) не подтвердилась. Напротив, часто лидер бывает малого роста, малой физической силы

Концепция интеллигентности предполагает, что лидерские качества связаны с вербальными и оценочными способностями личности, на основе чего делали вывод: наличие указанных личностных качеств предсказывает управленческий успех

Согласно *концепции черт*, лидер обладает определенными свойствами, чертами, благодаря которым он выдвигается в лидеры. Ему присущи следующие психологические качества: уверенность в себе, острый и гибкий ум, компетентность как доскональное знание своего дела, сильная воля, умение понять особенности психологии людей, организаторские способности. Однако анализ реальных групп показал, что порой лидером становится человек и не обладающий перечисленными качествами, и, с другой стороны, человек может иметь данные качества, но не являться лидером.

Харизматическая концепция рассматривает лидера как человека, который обладает некоей «харизмой», исключительными качествами, способностью влияния на людей, дающими ему превосходство над другими людьми и «прозрение» свыше, куда и как вести за собой людей

Согласно *ситуативной теории лидерства*, лидером становится тот человек, который при возникновении в группе какой-либо ситуации имеет качества, свойства, способности, опыт, необходимые для оптимального разрешения этой ситуации в данной группе. В разных ситуациях группа выдвигает специфические требования к лидеру, и поэтому лидерство может переходить от одного человека к другому: эмоциональный или деловой лидер и т.п.

Системная теория лидерства рассматривает лидерство как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидера как субъекта управления этим процессом. При таком подходе лидерство рассматривается как функция группы, и изучать его надо с точки зрения целей и задач группы, хотя и структура личности лидера значительно воздействует на силу влияния и тип лидерства.

Общее лидерство в группе складывается из компонентов: эмоционального, делового и информационного. «Эмоциональный» лидер (сердце группы) — это лидер, к которому каждый человек в группе может обратиться за сочувствием, «поплакаться в жилетку». С «дело-

вым» лидером (руки группы) хорошо работается, он может организовать дело, наладить нужные деловые взаимосвязи, обеспечить успех дела. К «информационному» лидеру (мозг группы) все обращаются с вопросами, потому что он эрудит, все знает, может объяснить и помочь найти нужную информацию.

Наилучшим будет лидер, сочетающий все три компонента, но такой универсальный лидер встречается редко.

В зависимости от преобладающих функций выделяют несколько типов лидеров. Рассмотрим их.

1 *Лидер-организатор*: его главное отличие в том, что нужды коллектива он воспринимает как свои собственные и активно действует. Этот лидер оптимистичен и уверен, что большинство проблем вполне разрешимо. За ним идут, зная, что он не станет предлагать пустое дело. Он умеет убеждать, склонен поощрять, а если и приходится выразить свое неодобрение, то делает это, не задевая чужого достоинства, и в результате люди стараются работать лучше. Именно такие люди оказываются на виду в любом неформальном коллективе.

2 *Лидер-творец*: привлекает к себе, прежде всего, способностью видеть новое, братья за решение проблем, которые могут показаться неразрешимыми и даже опасными. Не командует, а лишь приглашает к обсуждению. Может поставить задачу так, что она заинтересует и привлечет людей.

3 *Лидер-борец*: волевой, уверенный в своих силах человек. Первым идет навстречу опасности или неизвестности, без колебания вступает в борьбу. Готов отстаивать то, во что верит, и не склонен к уступкам. Однако такому лидеру порой не хватает времени, чтобы обдумать все свои действия и все предусмотреть. «Безумство храбрых» — вот его стиль.

4 *Лидер-дипломат*: он опирается на превосходное знание ситуации и ее скрытых деталей, в курсе сплетен и пересудов и поэтому хорошо знает, на кого и как можно повлиять. Предпочитает доверительные встречи в кругу единомышленников.

5 *Лидер-утешитель*: к нему тянутся потому, что он готов поддержать в трудную минуту. Уважает людей, относится к ним доброжелательно. Он вежлив, предупредителен, способен к сопереживанию.

Интересен *психоаналитический подход* к пониманию и классификации видов лидерства.

Зигмунд Фрейд понимал лидерство как двуединый психологический процесс: с одной стороны, групповой, с другой — индивидуальный. В основе этих процессов лежит способность лидеров притягивать к себе людей, бессознательно вызывать чувства восхищения,

обожания, любви. Поклонение людей одной и той же личности может сделать эту личность лидером. Психоналитики выделяют десять типов лидерства:

1) «суверен», или «патриархальный повелитель»: лидер в образе строгого, но любимого отца, он способен подавлять или вытеснять отрицательные эмоции и внушать людям уверенность в себе. Его двигают на основе любви и почитают;

2) «вожак»: в нем люди видят выражение, концентрацию своих желаний, соответствующих определенному групповому стандарту. Личность «вожака» — носитель этих стандартов. Ему стараются подражать в группе;

3) «тиран»: он становится лидером, потому что внушает окружающим чувство повиновения и безотчетного страха, его считают самым сильным. Это доминирующая, авторитарная личность, его обычно боятся и подчиняются смиренно;

4) «организатор»: он выступает для членов группы как сила для поддержания «Я-концепции» и удовлетворения потребности каждого, снимает чувство вины и тревоги. Такой лидер объединяет людей, его уважают;

5) «соблазнитель»: человек становится лидером, играя на слабостях других. Он выступает в роли «магической силы», давая выход во вне подавленным эмоциям других людей, предотвращает конфликты, снимает напряжение. Такого лидера обожают и часто не замечают его недостатков;

6) «герой»: жертвует собой ради других; такой тип проявляется особенно в ситуациях группового протеста — благодаря его храбрости другие ориентируются на него, видят в нем стандарт справедливости. Он увлекает за собой людей;

7) «дурной пример»: выступает как источник заразительности для бесконфликтной личности, эмоционально заражает других;

8) «кумир»: влечет, притягивает, положительно заражает окружение, его любят, боготворят, идеализируют;

9) «изгой»;

10) «козел отпущения».

Два последних типа лидеров по существу антилидеры, они являются объектами агрессивных тенденций, из-за которых развиваются групповые эмоции. Часто группа объединяется для борьбы с антилидером, но стоит ему исчезнуть, как группа начинает распадаться, так как пропал общегрупповой стимул.

Существует различие между **формальным лидерством** — когда влияние исходит из официального положения в организации, и не-

формальным естественным лидерством — когда влияние исходит из признания другими личного превосходства лидера. Неформальный лидер выдвигается «снизу», а руководитель назначается официально, и ему требуются официальные полномочия для управления людьми

Б.Д. Парыгин выделил следующие различия лидера и руководителя:

- лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, а руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;

- лидерство возникает стихийно, а руководитель либо назначается, либо избирается, т.е. процесс выдвижения руководителя является целенаправленным;

- лидерство — социально-психологический процесс, сила влияния обусловлена психологическими особенностями самого лидера и его группы последователей, а руководство — это формально-управленческий процесс, опирающийся на социальные санкции власти;

- лидерство — элемент микросреды, а руководство — элемент макросреды, т.е. оно связано со всей системой общественных отношений;

- лидер принимает решения, ориентируясь в большей мере на интересы группы, его сфера деятельности — в основном малая группа, где он и является лидером, а сфера деятельности руководителя шире, поскольку он представляет малую группу в более широкой социальной системе

Если для лидера нравственные критерии стоят на первом плане, то руководитель занят главным образом функциями контроля и распределения

Слово «руководитель» буквально означает «ведущий за руку». Это же значение выражено в практически не употребляемом ныне слове «надсмотрщик». Для каждой организации необходимо иметь человека, отвечающего за надзор над всеми подразделениями в целом, а не только полностью поглощенного выполнением специализированных задач. Этот вид ответственности — следить за целым — составляет суть работы руководителя

Выделяют циклы управления: прогнозирование, проектирование, планирование, регулирование, итоговый результат и его адекватная оценка. Руководитель выполняет основные управленческие функции: планирование, организацию, мотивацию, контроль деятельности подчиненных и организации в целом.

Руководитель может частично брать на себя функции лидера. Официально назначенный руководитель обладает преимуществами в завоевании лидирующих позиций в группе и поэтому чаще, нежели кто-нибудь другой, становится признанным лидером. Однако его статус в организации и тот факт, что он назначен «извне», ставят его в положение, несколько отличное от положения неформальных естественных лидеров. Прежде всего, стремление продвигаться выше по служебной лестнице побуждает его отождествлять себя с более крупными подразделениями организации, нежели с группой своих подчиненных. Он может считать, что эмоциональная привязанность к какой-либо рабочей группе не должна служить ему тормозом на этом пути, и поэтому отождествляет себя с руководящим звеном организации — источником удовлетворения его личных амбиций. Но если он знает, что не поднимется выше, да и не особенно стремится к этому, часто такой руководитель отождествляет себя со своими подчиненными и делает все от него зависящее, чтобы защитить их интересы.

Помимо того, что приверженность руководителя своей группе может войти в противоречие с его личными амбициями, она может оказаться в конфликте с его приверженностью руководящему аппарату организации. На почве таких конфликтов произрастает одна из наиболее важных функций руководителя — функция примирения ценностей и задач группы, которой он руководит, с целями более крупного подразделения организации.

Руководителю требуются официальные полномочия для управления людьми, ему требуется и власть — возможность влиять «сверху» на поведение других людей. Власть может принимать различные формы. Американский ученый Ф. Рейвен выделил:

- 1) власть, основанную на принуждении;
- 2) власть, основанную на вознаграждении;
- 3) экспертную власть, основанную на специальных знаниях, которых не имеют другие;
- 4) эталонную власть, или власть примера (подчиненные стараются походить на своего привлекательного и уважаемого руководителя);
- 5) законную, или традиционную власть (один человек подчиняется другому на основе того, что они стоят на различных иерархических ступенях в организации).

Наиболее эффективным вариантом является наличие у руководителя всех этих видов власти. Это дает возможность личности, стоящей у власти, осуществлять свою волю по отношению к другим людям, несмотря на их сопротивление.

Особенности администраторских и лидерских качеств руководителя определяют и его управленческий стиль. Здесь существует определенная классификация, предложенная К. Левиным еще в конце 1930-х гг. Ученый выделяет несколько стилей управления.

Авторитарный (или директивный, или диктаторский) стиль управления: для него характерно жесткое единоличное принятие руководителем всех решений («минимум демократии»), жесткий постоянный контроль выполнения решений с угрозой наказания («максимум контроля»), отсутствие интереса к работнику как к личности. За счет постоянного контроля этот стиль управления обеспечивает вполне приемлемые результаты работы (по непсихологическим критериям — прибыль, производительность, качество продукции может быть хорошим), но недостатков в этом стиле больше, чем достоинств:

- высокая вероятность ошибочных решений;
- подавление инициативы, творчества подчиненных, замедление нововведений, застой, пассивность сотрудников;
- неудовлетворенность людей своей работой, своим положением в коллективе;
- неблагоприятный психологический климат («подхалимы», «козлы отпущения», интриги) обуславливает повышенную психологически-стрессовую нагрузку, вреден для психического и физического здоровья.

Этот стиль управления целесообразен и оправдан лишь в критических ситуациях (аварии, боевые военные действия и т.п.)

Демократический (или коллективный) стиль управления: управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников («максимум демократии»), выполнение принятых решений контролируется и руководителем, и самими сотрудниками («максимум контроля»), руководитель проявляет интерес и доброжелательное внимание к личности сотрудников, к учету их интересов, потребностей, особенностей.

Демократический стиль является наиболее эффективным, поскольку он обеспечивает высокую вероятность правильных, взвешенных решений, высокие производственные результаты труда, инициативу, активность сотрудников, удовлетворенность людей своей работой и членством в коллективе, благоприятный психологический климат и сплоченность коллектива. Однако реализация демократического стиля возможна при высоких интеллектуальных, организаторских, коммуникативных способностях руководителя, требует от руководителя больших усилий по координации деятельности подчиненных.

Сравнительная характеристика демократического и директивного стиля управления приведена в табл. 4.1.

Таблица 4.1

**Сравнительная характеристика демократического
и авторитарного стилей управления**

Директивный стиль	Демократический стиль
Цели ставятся лишь ближайшие, а дальнейшие планы группе неизвестны	Подробное доведение до группы ближайших и отдаленных целей, демонстрируется развитие группы в перспективе
Руководитель собирает информацию для себя, а группе передает ее минимум, необходимый для исполнительских функций	Открытый взаимный обмен информацией между руководителем и группой
Руководитель решает сам или при участии ближайших подчиненных и требует от группы выполнения решений	Групповое обсуждение и принятие решения руководителем происходит на основе обсуждения и консультаций с представителями группы
Полный и непрерывный контроль руководителя за деятельностью группы	Контроль за принятием решения и полученным результатом, а в промежутке самоконтроль группы
Отсутствует обратная связь. В опосредованной форме доклады, оценки, выводы, решения контролеров со стороны руководства, не подлежащие обсуждению, окончательное решение руководителя по итогам деятельности	Непрерывная обратная связь в процессе всей деятельности. Активное поощрение успехов по ходу деятельности и в итоге
Приказы сверху вниз, ясные, четкие, краткие	Разрешаются обсуждения и замечания снизу вверх. Ясность задачи наступает в ходе обсуждения, принятия общего решения и уточнений в ходе реализации решения
Делегирование полномочий строго ограничено	Широко используется делегирование полномочий

Либерально-анархический (или попустительский, или нейтральный) стиль руководства характеризуется, с одной стороны, «максимумом демократии» (все могут высказывать свои позиции, но реального учета, согласования позиций не стремятся достичь), а с другой стороны, «минимумом контроля» (даже принятые решения не выполняются, нет контроля за их реализацией, все пущено на самотек), вследствие чего результаты работы обычно низкие, люди не удовлетворены

своей работой, руководителем, психологический климат в коллективе неблагоприятный, нет никакого сотрудничества, нет стимула добросовестно трудиться, разделы работы складываются из отдельных интересов лидеров подгруппы, возможны скрытые и явные конфликты, идет расслоение на конфликтующие подгруппы.

Непоследовательный (алогичный) стиль руководства проявляется в непредсказуемом переходе руководителем от одного стиля к другому (то авторитарный, то попустительский, то демократический, то вновь авторитарный и т.п.), что обуславливает крайне низкие результаты работы и максимальное количество конфликтов и проблем.

Ситуативный стиль управления гибко учитывает уровень психологического развития подчиненных и коллектива.

Помимо направленности на интересы дела либо на интересы людей, встречаются руководители («Карьерист», некоторые виды «Манипулятора») с повышенной направленностью на свои собственные интересы (ради достижения своих целей, карьеры могут быть принесены в жертву интересы дела или людей), а также руководители («Бюрократ») с направленностью на официальную субординацию, официальные инструкции и предписания (ради соблюдения инструкции могут ущемляться интересы людей, интересы дела и даже собственные интересы).

Эффективным стилем управления, по мнению большинства зарубежных специалистов по менеджменту, является *партисипативный (соучаствующий) стиль*, которому свойственны следующие черты:

- регулярные совещания руководителя с подчиненными;
- открытость в отношениях между руководителем и подчиненными;
- вовлеченность подчиненных в разработку и принятие организационных решений;
- делегирование руководителем подчиненным ряда полномочий, прав;
- участие рядовых работников как в планировании, так и в осуществлении организационных изменений;
- создание особых групповых структур, наделенных правом самостоятельного принятия решений («группы контроля качества»);
- предоставление работнику возможности автономно (от других членов организации) разрабатывать проблемы, новые идеи.

Партисипативный стиль применим, если:

- руководитель уверен в себе, имеет высокий образовательный и творческий уровень, умеет ценить и использовать творческие предложения подчиненных;

- подчиненные имеют высокий уровень знаний, умений, потребность в творчестве, независимости, личностном росте, интерес к работе;

- задача, стоящая перед людьми, предполагает множественность решений, требует теоретического анализа и высокого профессионализма исполнения, достаточно напряженных усилий и творческого подхода

Таким образом, этот стиль целесообразен в наукоемких производствах, в фирмах новаторского типа, в научных организациях.

4.10. Межгрупповые взаимодействия

Группа несет в себе структуру внутренних межличностных формальных и неформальных отношений, которые связаны с внешними отношениями группы, влияющими на внутренние отношения группы. Эта зависимость была выявлена в исследованиях американского ученого М. Шерифа, изучающего закономерности межгрупповых отношений: деление большой социальной группы на более мелкие подгруппы способствует формированию социального чувства принадлежности — чувство «мы», которое порождает контраст восприятия «свой — чужие». Ведущим отношением между социальными группами является отношение соперничества. В условиях соревновательной деятельности между группами фиксируется рост враждебности, агрессии по отношению к представителям другой группы. Угроза со стороны другой группы вызывает позитивные изменения в структуре группы, чувствующей себя в опасности. Происходит усиление внутригрупповой солидарности, увеличивается непроницаемость границ группового членства. Усиливается социальный контроль в группе, уменьшается степень отклонения индивидов от выполнения групповых норм. Шериф считал, что источники межгрупповой враждебности или сотрудничества отыскиваются не в мотивах отдельной личности, а в ситуациях группового взаимодействия.

Существует несколько подходов к оценке характера межгруппового взаимодействия.

Впервые стройная система психологических взглядов на область межгрупповых отношений была выдвинута в поздних работах З. Фрейда. В описании межгруппового взаимодействия он учитывал работы Г. Лебона, У. Мак-Дугалла: 1) под влиянием толпы люди обнаруживают свою базовую инстинктивную природу, свои бессознательные агрессивные влечения (Лебон); 2) врожденный инстинкт агрес-

сивности и драчливости побуждает группы людей, общины и страны воевать друг с другом (Мак-Дугалл).

Анализируя межгрупповые взаимодействия, Фрейд утверждал: межгрупповая враждебность неизбежна; функция этой враждебности заключается в том, что она является главным средством сплочения и стабильности группы. Механизмом формирования враждебности к «чужим» и привязанности к «своим», по мнению Фрейда, является Эдипов комплекс, амбивалентность эмоциональных отношений в семье, когда к отцу ребенок испытывает и любовь, и ненависть: любовь к отцу трансформируется в идентификацию с лидером группы, в привязанность к «своей» группе, а враждебность переносится на «чужую» группу.

Фрейд, Лоренц полагали, что агрессивное поведение людей является следствием биологически заданной агрессивности, которая направляется на враждебных соседей и способствует сохранению группы.

С позиции *гипотезы фрустрации-агрессии* Н. Миллера и Д. Долларда, агрессивное поведение возникает тогда, когда человек или группа подвергается фрустрации, понимаемой как любое условие, блокирующее достижение желаемой цели.

Фрустрация вызывает чувство гнева, которое в свою очередь переходит в открытую агрессию, причем существует неизбежность переноса агрессии на всех «других», «похожих» на тех, кто оказал фрустрирующее воздействие в прошлом (в качестве признаков похожести выступает групповая и этническая принадлежность). Даже если человек не испытал непосредственно фрустрирующего воздействия, а являлся лишь пассивным свидетелем сцен жестокости, у него усиливаются агрессивные реакции.

Среди подходов, анализирующих индивидуальные различия в отношении человека с другими группами, известна *концепция авторитарной личности* Т. Адорно. Отношение к чужим группам зависит от процесса социализации ребенка в раннем детстве, от амбивалентности эмоциональных отношений в семье. У человека, воспитанного в семье, где царят формальные, жестко регламентированные отношения, часть агрессивности выплескивается на тех, с кем человек себя не идентифицирует, т.е. на внешние группы. Для этих людей характерна тенденция неприятия всех чужих групп и народов и завышения оценки собственной группы, своего народа. Авторитарная личность почтительно относится к любому представителю власти (как к родителю), хотя внутренне и бессознательно сохраняет враждебность и агрессию, которая по механизму замещения направляется на другие

социальные группы, этнические меньшинства. Такая авторитарная личность отрицательно относится к чужим народам, проявляет агрессивность, цинизм, слепое следование авторитетам, механическое подчинение общепринятым ценностям своей культуры, стереотипность мышления, подверженность суевериям. Социальные условия могут способствовать тому, что авторитарная личность становится на какое-то время типичной в той или иной стране.

В *теории реальных конфликтов* М. Шериф утверждает, что межгрупповые конфликты есть результат несовместимых групповых интересов, когда только одна из взаимодействующих сторон может стать победительницей, причем в ущерб интересам другой. Конкуренция групп ведет к враждебности, которая проявляется в негативных стереотипах и социальных установках, а также в росте групповой сплоченности. А все вместе это приводит к враждебным действиям. Конфликт интересов быстро перерастает в агрессивную враждебность, а взаимодействие с негативно оцениваемой чужой группой увеличивает групповую сплоченность и создает новые символы групповой идентичности. Таким образом, характеристики самого межгруппового взаимодействия приводят к появлению межгрупповой враждебности. «Естественное средство, способное уменьшить враждебность, наличие и возможность осуществления высших целей, которые требуют общих усилий со стороны всех членов всех групп в процессе их совместной деятельности» (Шериф)

Реалистическая теория межгруппового конфликта Э. Кэмпбелла гласит: реальный конфликт интересов между группами обуславливает отношения конкуренции и ожидание реальной угрозы со стороны другой группы, что вызывает враждебность между группами и увеличение внутригрупповой солидарности. Таким образом, межгрупповая враждебность зависит исключительно от внешних факторов, изменяя их, можно усиливать или ослабить степень межгрупповой напряженности.

Согласно *ситуативному подходу*, в экстремальной ситуации группа делится на микрогруппы несколько раз в зависимости от обстоятельств ситуаций, деятельности и личностных особенностей субъектов взаимодействия (В. Хановес). Важнейший фактор влияния на межгрупповые отношения — характер совместной деятельности. В исследованиях В. Хановес группа участников международной экспедиции, которые отличались друг от друга по национальности, возрасту, культуре, религии, политическим взглядам, за время экспедиции делилась на подгруппы три раза: на первом этапе совместной деятельности, когда напряжение было слабым, группа разделилась на две под-

группы по признаку общительности. Межгрупповые отношения изменились, когда экспедиция столкнулась с трудностями, требующими максимального приложения сил, в результате наблюдалось появление трех подгрупп, образование которых было связано с отношением к работе. Когда экспедиция подходила к концу, межгрупповые отношения вновь изменились: деление на подгруппы произошло по уровню культуры. Конфликтные отношения возникают между группами, которые имеют существенные основания для сравнения. Хановес сделал следующие выводы: совместная деятельность — лучший способ узнать друг друга, причем ни расовые, ни возрастные, ни социальные различия не играют существенной роли в отношениях между людьми, исключение — культурный уровень. Основными функциями межгрупповых отношений являются сохранение, стабилизация и развитие групп как функциональных единиц общественной жизни. При взаимодействии с другими группами каждая стремится к устойчивому состоянию посредством сохранения относительного баланса тенденций интеграции и дифференциации. Если во внешних отношениях группы усиливаются тенденции дифференциации, то внутренние отношения будут характеризоваться усилением тенденций интеграции. Соперничество, сотрудничество, отношения неучастия — основные стратегии взаимодействия между группами. Доминирующая стратегия — стратегия соперничества.

Когнитивный подход к оценке межгруппового взаимодействия исходит из того, что люди по-разному оценивают, воспринимают свою и чужие группы: склонны переоценивать результаты собственной группы и недооценивать результаты чужой группы, даже если и не было ситуации межгруппового соревнования.

В рамках когнитивного подхода *теория социальной идентичности* А. Тэшфела утверждает, что условием для возникновения межгрупповой враждебности являются не обязательно несовместимые интересы и цели, а порой достаточно просто наличия осознания своей принадлежности к группе, т. е. наличия социальной и этнической идентичности. Тэшфел показал, что установление позитивного отношения к своей группе и критическо-враждебного отношения к другой группе наблюдается даже при отсутствии объективной основы конфликта между группами. В эксперименте студентам показывали две картины художников и предложили посчитать количество точек на каждой картине. Затем произвольно разделили участников эксперимента на две группы: в одну попали те, кто зафиксировал больше точек у одного художника, в другую — те, кто зафиксировал их больше у другого художника. Немедленно возник эффект «своих» и «чужих»,

и была выявлена приверженность своей группе (внутригрупповой фаворитизм) и враждебность по отношению к чужой группе. Это позволило Тэшфелу заключить, что причина межгрупповой дискриминации заключается не в характере взаимодействия, а в простом факте осознания принадлежности к своей группе и, как следствие, проявления враждебности к чужой группе.

В другом эксперименте испытуемые при выборе способа распределения денежного вознаграждения анонимным членам своей и чужой группы за участие в эксперименте предпочитали устанавливать различия в пользу своей группы, чем выделение для ее членов максимально возможной суммы денег, если при этом «чужим» досталось бы еще больше. То есть люди были готовы нести материальные потери для того, чтобы выиграть в плане социальной идентичности, чтобы поддержать свою позитивную социальную идентичность и проявить дискриминацию, враждебность по отношению к чужой группе. Эксперименты показали, что межгрупповая дискриминация возникает, даже когда собственные интересы личности совершенно не затрагиваются и не связаны с актом благоприятствования чужой группе, не существует никакого межгруппового соревнования и нет никакой предшествующей или актуальной враждебности между группами. По мнению когнитивных психологов (У. Тэрнер), группа — это совокупность индивидов, которые воспринимают себя как членов одной и той же социальной категории, достигают некоторой степени согласованности в оценке группы и их членства в ней. Любая совокупность людей будет характеризовать себя как группу, когда субъективно воспринимаемая разница между ними меньше, чем разница между ними и другими людьми в конкретных условиях. Групповая сплоченность выступает как степень воспринимаемого сходства между собой и другими, поэтому разделяемые неудачи, успехи, опасности увеличивают групповую сплоченность, выступая в роли «общей участи» для людей данной группы. Конкурентное взаимодействие между группами подчеркивает, а кооперативное сотрудничество затушевывает воспринимаемые различия и границы между группами. Самый лучший способ уменьшить межгрупповой конфликт — упразднить различия между группами, поэтому кооперативное сотрудничество будет смягчать конфликт только в той степени, в какой оно достигнет этого результата. Тэрнер считал, что если межгрупповое деление сохраняется, то межгрупповая кооперация может и не улучшить межгрупповые отношения, а когда непосредственная цель кооперации будет достигнута, сохраняющееся межгрупповое деление может вновь вызвать к жизни конфликт интересов и межгрупповую враждебность. Для успеха

межгрупповых переговоров необходимо, чтобы представители сторон — групп выступали не с только с позиции своей групповой принадлежности, сколько с позиции единой группы, пытающейся найти решение проблемы. Исследования показали, что действия, ведущие к лишению, обездоливанию, депривации своей группы, более важны для возникновения межгрупповой враждебности и включению в движение протеста, чем личная депривация. Таким образом, межгрупповое сравнение является важным фактором, влияющим на социальное поведение в групповом контексте

Межгрупповая дискриминация тесно связана в концепции Тэшфела с цепочкой когнитивных процессов: социальная категоризация — социальная идентификация — социальное сравнение — межгрупповая дифференциация — межгрупповая дискриминация.

Факт группового членства сам по себе обуславливает развертывание этих когнитивных процессов, неизбежно приводящих к межгрупповой дискриминации

Члены доминантной группы демонстрируют большую тенденцию к социальной конкуренции. Но только до определенного предела — наиболее могущественные группы настолько уверены в своем статусе и обладают столь позитивной идентичностью, что могут себе позволить не проявлять социальной конкуренции к группе меньшинства

Члены одной группы воспринимаются как более похожие друг на друга, чем они есть на самом деле. Акцент на внутригрупповом сходстве приводит к деиндивидуализации, выражающейся в чувстве собственной анонимности, что облегчает осуществление агрессивных действий по отношению к «врагам». Чем больше сходных элементов оформления внешности (одежда, прическа, раскраска лица), способствующих деиндивидуализации у членов племени, тем более оно агрессивно

Члены двух групп воспринимаются как более отличающиеся друг от друга, чем они есть на самом деле. Часто культурные и языковые границы между этническими общностями трудно уловимы, но в ситуации конфликта эти различия воспринимаются как четкие, яркие, важные

На протекание этнического конфликта влияет и такая особенность восприятия социальной информации, как феномен «иллюзорной корреляции», когда два события воспринимаются как тесно связанные между собой, хотя на самом деле связь между ними либо вообще отсутствует, либо намного слабее, чем воспринимается. Поиск «козлов отпущения» в ходе этнических конфликтов осуществляется

путем механизма социальной каузальной атрибуции, т.е. виновником всех бед считается чужая группа

Часто встречается особая форма каузальной атрибуции – атрибуция заговора, т.е. предполагается, что несчастья – это результат чьих-то действий, какого-то заговора, и прежде всего группового заговора «врагов», чужих групп или социальных и этнических групп меньшинств. Но почему на группы меньшинств возлагается ответственность за все несчастья какой-либо группы или всего общества? Французский психолог С. Московичи предположил, что это происходит потому, что любое меньшинство, даже не подозревая об этом, нарушает запреты, обязательные для каждого в том или ином обществе, т.е. своим стилем жизни, взглядами, действиями меньшинство отличается от других, как бы бросает вызов большинству, что вызывает ненависть этого доминантного большинства. Кроме ненависти и презрения к меньшинству, большинство испытывает чувства страха, подчиненности, скрытой зависти, считая, что меньшинство устраивает заговоры и вредит большинству, используя таинственные силы.

Деятельностный подход к оценке межгруппового взаимодействия транслирует: объективные условия, в которых существуют и взаимодействуют те или иные социальные группы, обуславливают развитие когнитивных процессов, которые в свою очередь влияют на межгрупповое поведение и взаимодействие. Объективно существующие отношения, взаимозависимость между группами определяют и актуальное межгрупповое взаимодействие.

Контрольные вопросы и задания

1. Какие три определения социальной группы вы можете назвать в зависимости от уровня ее сплочения?
2. Каковы основные признаки социальной группы?
3. Какие виды групп вы знаете? Как вы можете охарактеризоваться следующие виды групп: условная, реальная, формальная, неформальная, естественная, большая, малая, диффузная, номинальная, коллективная, профессиональная, референтная? Приведите примеры каждой группы.
4. В чем принципиальное психологическое различие между большой и малой группой?
5. Для чего (для каких целей) необходимо изучать, знать и учитывать национальную психологию в практической деятельности человека?
6. Какие социальные условия способствуют усилению конформности человека в группе? Какие социальные условия связаны с формированием неконформизма?
7. Как люди изменяют свое поведение в присутствии большого числа других людей? Почему?

8. О каком групповом психологическом феномене рассказал в сказке «Новое платье короля» Г.Х. Андерсен? Приведите подобные примеры из собственной практики
9. Что понимается под этнической общностью и что лежит в основе ее существования?
10. Как вы можете охарактеризовать структуру психологии социального класса?
11. Что является исходным пунктом социального движения?
12. Прочитайте утверждение и ответьте на вопрос

«Главные отличительные признаки находящегося в толпе индивида таковы: исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательных мотивов, ориентация мыслей и чувств в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Индивид не является больше самим собой, он стал безвольным аппаратом»

Какая психологическая концепция лежит в основе этого утверждения?

Каковы основные различия между понятиями «толпа», «масса», «аудитория», «публика»?

13. Какие существуют этапы формирования коллектива? Каковы его характеристики?
14. Какие психологические концепции анализируют закономерности межгруппового взаимодействия?
15. В чем заключается отличие лидера и руководителя? Какие теории лидерства вы знаете?
16. Как вы можете охарактеризовать стили управления, их достоинства и недостатки? Какой стиль руководства группой, по вашему мнению, является более распространенным?
17. Почему группа принимает более рискованные решения, чем отдельный человек?
18. Сравните два суждения 1) «Руководителя надо уважать, только тогда в коллективе будут нормальный психологический климат и эффективная совместная деятельность членов коллектива», 2) «Руководитель должен пользоваться авторитетом у подчиненных, и только тогда в коллективе будет нормальный психологический климат и эффективная совместная деятельность членов коллектива» Какое из этих двух суждений вам представляется психологически более верным? Или они оба равноценны?
19. Какие из перечисленных утверждений объясняют феномен конформности, какие просто описывают ее аспекты и какие смешивают конформность с другими групповыми процессами (какими?):
 - а) чем выше интеллект, тем ниже конформность;
 - б) важным условием конформного поведения является оценка «наивным субъектом», олицетворяющим собой групповое меньшинство, как собственной компетентности, так и компетентности большинствавысокая степень уверенности в своей компетентности уменьшает зави-

симось от группы, но эта зависимость возрастает, если компетентность большинства оценивается высоко;

в) конформность — это результат функционирования сильного лидера;

г) конформность как внутреннее подчинение группе состоит в том, что часть индивидуумов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его не только в данной ситуации, но и за ее пределами. Оно осуществляется либо по принципу «большинство всегда право», либо посредством выработки собственной объяснительной логики сделанного выбора (этим достигается и согласие с группой, и согласие с самим собой);

д) женщины более конформны, чем мужчины, а дети более конформны, чем взрослые;

е) известно, что с усилением децентрализации коммуникативных сетей и групповой сплоченности нарастает конформное поведение;

ж) конформность помогает проникнуть во внутренний мир другого человека;

з) согласно информационной теории конформности, человек ищет информацию, помогающую оценить получаемую информацию от группы и соотнести свое поведение с поведением других; этот поиск вызван стремлением субъекта редуцировать неопределенность своего положения в группе. Информационный процесс осуществляется путем оценивания человек либо использует поведение других как некий стандарт, с которым он может себя сопоставить, либо он формирует впечатление о себе исходя из ориентированного на него поведения других. Так возникает зависимость от других.

20. Определите, представителям каких теоретических направлений в исследовании групп и групповой динамики могли бы принадлежать следующие высказывания

а) группа — это открытая система, образованная взаимосвязанными позициями и ролями;

б) группа есть система взаимодействующих индивидов, функционирование которых в группе описывается тремя основными понятиями: индивидуальной активностью, взаимодействием и отношением;

в) люди объединяются в группы из страха перед одиночеством;

г) устойчивость группы связана с индивидуальными межличностными предпочтениями;

д) поведение личности — продукт групповых ролевых влияний;

е) группы вырабатывают собственное мышление, собственную мотивацию, которые в принципе могут отличаться от мышления и мотивации каждого члена группы;

ж) поведение людей в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и расходов или наказаний (отрицательные подкрепления);

з) условиями сплочения коллектива являются взаимоподражание, взаимовнушение и индукция

Тесты

1. Сколько человек могут составить малую группу?
 - а) достаточно одного человека;
 - б) минимум два;
 - в) минимум три;
 - г) минимум пять
2. Какую из перечисленных групп можно отнести к формальной?
 - а) семья из четырех человек;
 - б) пятеро друзей, сидящих за столиком в кафе;
 - в) двадцать членов комитета некоей партии;
 - г) тридцать пассажиров автобуса
3. Почему новые члены группы обычно ведут себя тихо и незаметно?
 - а) формальные групповые нормы не позволяют им «говорить»;
 - б) новички пытаются понять и усвоить формальные и неформальные нормы группы;
 - в) новички обычно воспринимают других членов группы как соперников;
 - г) по сравнению со старыми членами группы новички больше стремятся к сотрудничеству
4. В команде профессиональных борцов часто возникают ссоры. Какая из нижеприведенных техник поможет ослабить враждебность между ними?
 - а) совместное проведение свободного времени;
 - б) состязание по борьбе внутри команды;
 - в) борьба с общим для всей команды соперником;
 - г) совместная деятельность
5. Что относится к психологическим характеристикам группы?
 - а) групповые интересы;
 - б) групповые потребности;
 - в) групповые нормы;
 - г) групповые роли;
 - е) групповой статус
6. Определите, в каких из перечисленных примеров представлена группа, а в каких нет?
 - а) два человека меняют обивку дивана;
 - б) мать помогает делать уроки двум дочерям;
 - в) триста болельщиков наблюдают за школьным баскетбольным матчем;
 - г) представитель противоракового фонда обзванивает потенциальных жертвователей;
 - д) пять женщин для поддержания чистоты в микрорайоне убирают мусор на улице;

- е) два студента биологического факультета проводят лабораторное исследование;
 - ж) десять подростков играют в футбол
7. Традиция исследования психологии этнических групп восходит в социальной психологии к работам
- а) В Вундта;
 - б) Г Тарда;
 - в) Г Лебона;
 - г) М Лацаруса и Х Штейнтала
8. По структуре общественное мнение может быть
- а) монистичным;
 - б) адекватным реальности;
 - в) неадекватным реальности;
 - г) плюралистичным
9. Какие из перечисленных групп относятся к малым
- а) семья, состоящая из трех человек;
 - б) пассажиры автобуса;
 - в) зрители на концерте;
 - г) рабочая бригада из сорока человек;
 - д) пять покупателей в магазине
10. Возникшая в школьном классе группировка близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, является
- а) референтной группой;
 - б) группой членства,
 - в) неформальной группой;
 - г) формальной группой
11. В эксперименте С Милграма испытуемые были готовы подвергать человека воздействию электрического тока, даже рискуя его здоровьем и жизнью. Почему?
- а) они желали получить вознаграждение;
 - б) боялись наказания;
 - в) они испытывали давление со стороны группы;
 - г) подчинялись указаниям вышестоящего лица
12. Для чего применяется метод «мозгового штурма»
- а) чтобы помочь группе достичь согласия по принимаемому решению;
 - б) предотвратить панику;
 - в) выработать новые, творческие подходы к решению проблемы;
 - г) поддержать авторитет и власть руководителя

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

5.1. Виды, функции и структура общения

Социальное взаимодействие людей происходит посредством общения. **Общение** – специфическая форма взаимодействия человека с другими людьми как членами общества; в общении реализуются социальные отношения людей.

Социальное общение имеет следующее значение:

- социальное общение способствует социализации личности, формированию группового и общественного сознания. Посредством общения происходит включение личности в сложную систему социально-психологических связей;

- психическое развитие и самореализация индивида происходит в процессе общения, поскольку формирование и проявление психических качеств человека возможно только в его общении с другими людьми;

- общение посредством знаковых систем осуществляет трансляцию (передачу) общественного опыта, культурного наследия и организации совместной деятельности. Очевидна связь эффективного общения с соответствующими умениями и навыками, культурой поведения.

Также можно выделить **функции общения**:

- межличностная;
- внутриличностная (диалог с самим собой);
- формирующая (личность формируется в процессе общения);
- связующая (общение объединяет людей, связывает их на основе передачи общественного опыта, культуры, совместной деятельности);
- «подтверждающая»

Необходимо рассмотрение общения в двух главных аспектах: как освоение личностью социокультурных ценностей и как ее самореализация в качестве творческой, уникальной индивидуальности в ходе социального взаимодействия с другими людьми.

Выделяют следующие аспекты изучения общения (Л. П. Буева): информационно-коммуникативный, интеракционный, гносеологический, аксиологический, «нормативный», «семиотический», социально-практический.

Кроме этого, выделяют три взаимосвязанные **стороны общения**: коммуникативную – состоит в обмене информацией между людьми; интерактивную – заключается в организации взаимодействия между людьми (например, когда необходимо согласовать действия, распределить функции или повлиять на настроение, поведение, убеждения собеседника); перцептивную – включает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания

В процедуре **общения** существуют следующие **этапы**:

- 1) потребность в общении (необходимо сообщить или узнать информацию, повлиять на собеседника и т.п.) побуждает человека вступить в контакт с другими людьми;
- 2) ориентировка в целях общения, в ситуации общения;
- 3) ориентировка в личности собеседника;
- 4) планирование содержания своего общения, человек представляет себе (обычно бессознательно), что именно скажет;
- 5) выбор человеком бессознательно (иногда сознательно) конкретных средств, речевых фраз, которыми будет пользоваться, принятие решения, как говорить, как себя вести;
- 6) восприятие и оценка ответной реакции собеседника, контроль эффективности общения на основе установления обратной связи;
- 7) корректировка направления, стиля, методов общения

Если какое-либо из звеньев акта общения нарушено, то говорящему не удастся добиться ожидаемых результатов общения – оно окажется неэффективным. Эти умения называют «социальным интеллектом», «практически-психологическим умом», «коммуникативной компетентностью», «коммуникабельностью». **Коммуникативная компетентность** рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия

Выделяют несколько **видов общения**. Рассмотрим их

- 1 «Контакт масок» – это формальное общение, когда у собеседников отсутствует стремление понять друг друга и не происходит учет особенностей личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику.

2 Прimitивное общение — партнер по общению оценивается как нужный или мешающий объект: если нужен, то с ним активно вступают в контакт, если мешает — отталкивают или проявляют агрессию. Когда желаемое получено от собеседника, к нему теряют дальнейший интерес и не скрывают этого.

3 Формально-ролевое общение — регламентированы и содержание, и средства общения и вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли.

4 Деловое общение — в таком общении учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения.

Кодекс делового общения: 1) принцип кооперации: «вкладываясь настолько, насколько этого требует совместно принятое направление разговора»; 2) принцип достаточности информации: «говори не больше и не меньше, чем этого требует дело»; 3) принцип качества информации: «не ври»; 4) принцип целесообразности: «не отклоняйся от темы, умей найти решение»; 5) «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»; 6) «умей слушать и понимать нужную мысль»; 7) «умей учитывать индивидуальные особенности собеседника ради интересов дела».

5 Светское общение — его суть заключается в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что мнения людей по тому или иному вопросу не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

Кодекс светского общения: 1) вежливость, такт: «соблюдай интересы другого»; 2) одобрение, согласие: «не порицай другого, избегай возражений»; 3) симпатии: «будь доброжелателем, приветлив».

Если один собеседник ориентируется на принцип вежливости, а другой — на принцип кооперации, они могут попасть в нелепую, а главное, неэффективную коммуникацию. Потому правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками общения.

6 Духовное, межличностное общение друзей — это общение между близкими по духу людьми, когда в разговоре можно затрагивать любую тему и необязательно общаться при помощи слов — друг поймет вас по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно только тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личностные особенности, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение.

7 Манипулятивное общение направлено на извлечение выгоды из общения с использованием различных приемов (лесть, запуги-

вание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) в зависимости от особенностей личности собеседника

8 Императивный вид общения – человек подчеркивает приоритетность своих целей над целями собеседника, стремится установить контроль за внешним поведением партнера, используя приказы, указания, требования, наказания, поощрения.

9 Диалогическое гуманистическое общение – предполагает полное взаимоприятие партнерами по общению друг друга, их равноправие, общение на равных

Тактика общения – это реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения **Техника общения** – совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и слушать.

Общение характеризуют в широком и узком смысле Рассмотрим ряд определений:

■ «понятие „общение в широком смысле“ включает в себя всю совокупность социальных отношений, поскольку социальное отношение экономическое, политическое или идеологическое имеет свою социально-психологическую сторону и проявляется в непосредственном или опосредованном контакте между людьми» (Б.Д. Парыгин);

■ «общение – взаимодействие между людьми, главным образом непосредственное. Понятие „общение“ используется и для характеристики взаимодействий между различными социальными и культурными системами („межнациональное общение“, „общение культур“), т.е. в плане более широком, нежели межличностная связь между людьми» (Современный философский словарь. М., 1996);

■ «общение – обмен информацией между людьми, их взаимодействие» (РС Немов);

■ в узком смысле «общение – взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного характера» (Психологический словарь. М., 1996);

■ «общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, обмен действиями, восприятие и понимание партнера» (Краткий психологический словарь. М., 1998);

■ «общение – взаимодействие людей, в котором происходит обмен эмоционально-чувственной и рациональной информацией и деятельностью» (В М. Шепель)

5.2. Коммуникативная сторона общения

Коммуникация – процесс двустороннего обмена информацией, ведущий ко взаимному пониманию. Коммуникация в переводе с лат. *communicatio* обозначает «общее, разделяемое со всеми». Если не достигается взаимопонимания, то коммуникация не состоялась. Чтобы убедиться в успехе коммуникации, необходимо получить обратную связь о том, как люди вас поняли, как они воспринимают вас, как относятся к проблеме.

Модель коммуникативного процесса включает пять элементов: коммуникатор – сообщение (текст) – канал передачи информации – аудитория (слушатель, приемник) – обратная связь. Процесс коммуникации включает передачу информации (говорящий кодирует информацию в словах) и понимание информации (слушающий декодирует слова, извлекает информацию). В любом сообщении существуют два содержательных уровня: информационный и эмоциональный. Обратная связь тоже может быть двух видов: отражение информации и отражение чувств говорящего.

Коммуникативная компетентность – способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми. Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов).

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- стереотипы – упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, которые препятствуют объективному анализу и пониманию людей, ситуаций, проблем;

- предвзятое представление – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («верю тому, чему хочу верить»). Человек порой не осознает, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и его собственное;

- плохие отношения между людьми, поскольку если отношение человека враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;

- отсутствие внимания и интереса собеседника, а интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя: с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;

- пренебрежение фактами, т.е. привычка делать выводы-заключения при отсутствии достаточного числа фактов;

- ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п.;

- неверный выбор стратегии и тактики общения

Существует несколько видов **стратегий общения**: 1) открытое – закрытое общение; 2) монологическое – диалогическое; 3) ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение «по душам»).

Открытому общению характерны желание и умение выражать полно свою точку зрения и готовность учитывать позиции других. **Закрытому** – нежелание либо неумение выражать понятно свои мысли, позицию, отношение, информацию. Использование закрытых коммуникаций оправдано в случаях, когда имеется значительная разница в степени предметной компетентности – бессмысленно тратить время и силы на поднятие компетентности неосведомленной стороны, и в конфликтных ситуациях, когда открытие своих чувств, планов противнику нецелесообразно. Открытые коммуникации эффективны в том случае, если есть сопоставимость, но не тождественность предметных позиций (обмен мнениями, замыслами). Существуют также **одностороннее выпрашивание** – полузакрытая коммуникация, в которой человек пытается выяснить позиции другого человека, не рассказывая при этом о своей, и **истерическое предъявление проблемы** – человек открыто выражает свои чувства, проблемы, обстоятельства, не интересуясь тем, желает ли другой человек «войти в чужие обстоятельства», слушать «излияния».

Общение как социально-психологический процесс взаимопонимания между людьми осуществляется по двум основным **каналам**: речевому (вербальному) и невербальному. Речь как средство общения одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

Вербальные средства общения: общение предполагает передачу информации, а содержание информации передается при помощи языка, принимает словесную, вербальную форму. При этом смысл информации местами искажается, происходит частично ее потеря. При передаче информации возникшую мысль необходимо сначала оформить словесно во внутренней речи, затем перевести из внутренней во внешнюю, т.е. высказать в словах на определенном языке. Это высказывание должно быть услышано и понято.

Язык – система слов, выражений и правил их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения. Слова и правила их употребление едины для всех говорящих на конкретном языке.

ке, это и делает возможным общение при помощи языка: если человек говорит «стол», он уверен, что любой его собеседник соединяет с этим словом те же понятия, что и он, — это объективное социальное значение слова можно назвать знаком языка. Но объективное значение слова преломляется для человека через призму его собственной деятельности и образует уже свой личностный, субъективный смысл, поэтому люди не всегда правильно понимают друг друга.

Понимание постоянно корректируется, поскольку общение это не просто передача информации, а обмен информацией, предполагающий обратную связь. Процесс обмена информацией может быть схематично представлен как система с обратной связью и шумом (искажениями, потерями информации).

В структуру речевого общения входят:

1) значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации играют наиважнейшую роль в общении;

2) речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера речи;

3) выразительные качества голоса: характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки — это кашель, нулевые звуки — паузы, а также звуки назализации — «хм-хм», «э-э-э» и др.

При вербальном общении может использоваться не только устная, но и письменная речь — при помощи письменных текстов. Письменные тексты дают возможность передачи информации во времени и пространстве, транслировать интеллектуальный и духовный опыт поколений, требуют тщательно продуманного и логически оформленного выражения мысли в словах, развернутых предложений. Преимущество устной речи перед письменной состоит в экономности, что выражается в необходимости использовать меньшее количество слов, кратких предложений, повышая выразительность и доходчивость общения за счет невербальных средств общения, выражая эмоциональное отношение собеседников.

Отношение человека к обсуждаемой проблеме передается собеседнику **невербальными средствами**: мимикой, жестами, интонацией.

Чаще всего люди реагируют не на само сообщение, а на то, каким образом передавалась информация

К невербальным средствам общения относятся:

- интонация, эмоциональная выразительность речи, которая способна придавать разный смысл одной и той же фразе;

- мимика, поза, взгляд собеседника, которые могут усиливать, дополнять или опровергать смысл фразы;

- жесты как средства общения, которые могут быть как общепринятыми, т.е. иметь закрепленные за ними значения, или экспрессивными, т.е. служить для придания речи большей выразительности.

- расстояние, на котором общаются собеседники, зависит от культурных, национальных традиций, от степени доверия к собеседнику.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют — 7%, звуки интонации — 38%, неречевое взаимодействие — 55%. На основе невербального поведения раскрывается внутренний мир человека, осуществляется формирование психического содержания общения и совместной деятельности.

Невербальные средства общения изучают следующие науки:

1) кинестика — изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций:

- мимика — изучает движение мышц лица,

- жестика — исследует жестовые движения отдельных частей тела,

- пантомимика — изучает моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку;

2) такесика — изучает прикосновение в ситуации общения: рукопожатие, поцелуй, дотрагивания, поглаживания, отталкивание и пр.;

3) проксемика — исследует расположение людей в пространстве при общении; выделяют следующие зоны дистанции в человеческом контакте:

- интимная зона (15–45 см) — в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди, для этой зоны характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет за собой определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность,

- личная, или персональная зона (45 – 120 см) – для обыденной беседы с друзьями и коллегами, предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, подерживающими разговор;
- социальная зона (120 – 400 см) обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень знают;
- публичная зона (свыше 400 см) подразумевает общение с большой группой людей – в лекционной аудитории, на митинге и пр

Мимика – движения мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, способно дать истинную информацию о том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т.е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова. Исследования показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10 – 15% информации. Так, замечено, что человек пытается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее $1/3$ времени разговора. С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. Если человек возбужден, заинтересован в чем-то или находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. А сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

По своей специфике взгляд может быть: деловым, когда он фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства; светским – когда взгляд опускается ниже уровня глаз собеседника (до уровня губ), это способствует созданию атмосферы светского непринужденного общения; интимным – когда взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица – на другие части тела до уровня груди. Специалисты утверждают, что такой взгляд говорит о большей заинтересованности друг в друге, в общении; взгляд искоса говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок – эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т.п. Причем легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции: печаль, гнев, отвращение. Важно заметить, что основную познаватель-

ную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы. Научно доказано, что левая сторона лица гораздо чаще и ярче выдает эмоции человека, особенно отрицательные.

Информацию несут такие движения человеческого тела, как поза, жест, походка. **Поза** — это положение человеческого тела, типичное для определенной культуры, поза наглядно показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц («уверенная поза», «поза принижения», «закрытые позы», «наполеоновская поза», «открытые позы» и т.п.). Походка человека, его стиль передвижения отражают эмоциональное состояние: гнев, страдание, радость, гордость, усталость и т.п.

Жесты при общении несут много информации. В языке жестов, как и в речевом, есть свои «слова» и «предложения». Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на пять групп:

1) жесты-иллюстраторы — это жесты сообщения: указатели («указывающий перст»), пиктографы, т.е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигураций»); кинетографы — движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе;

2) жесты-регуляторы — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками;

3) жесты-эмблемы — это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания»;

4) жесты-адапторы — это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть: а) почесывания, подергивания отдельных частей тела; б) касания, похлопывания партнера; в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.п.);

5) жесты-аффлекторы — жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции.

Существуют и микрожесты: движения глаз, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр.

Практика показывает, что люди, желая показать свои чувства, обращаются к жестикуляции. Вот почему для проникательного человека важно приобрести умение понимать ложные, притворные жесты. Особенность этих жестов заключается в следующем: они преувели-

чивают слабые волнения (демонстрация усиления движений руками и корпуса); подавляют сильные волнения (благодаря ограничению таких движений); эти ложные движения, как правило, начинаются с конечностей и заканчиваются на лице. При общении часто возникают следующие виды жестов:

- жесты оценки — почесывание подбородка, вытягивание указательного пальца вдоль щеки, вставание и прохаживание и др. (человек оценивает информацию);

- жесты уверенности — соединение пальцев в купол пирамиды, раскачивание на стуле;

- жесты нервозности и неуверенности — переплетение пальцев рук, пощипывание ладони, постукивание по столу пальцами, касание спинки стула перед тем, как на него сесть, и др.;

- жесты самоконтроля — руки, сведенные за спину, при этом одна сжимает другую, поза человека, сидящего на стуле, с вцепившимися руками в подлокотник и др.;

- жесты ожидания — потирание ладоней, медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

- жесты отрицания — сложенные руки на груди, отклоненный назад корпус, скрещенные руки, касание кончика носа и др.;

- жесты-расположения — прикладывание руки к груди, прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;

- жесты доминирования — жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

- жесты неискренности — прикрытие рукой рта, прикосновение к носу (также могут свидетельствовать о наличии сомнений в чем-либо у собеседника), поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегающий взгляд» и др.

Умение распознавать и понимать жесты (жесты собственности, ухаживания, зеркальные жесты, жесты-поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях и их настрое. (Рекомендуем прочитать: *Ниренберг Дж., Калеро Г. Как читать человека словно книгу М., 1990*.)

Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи.

Причиной затруднений в процессе общения могут быть **коммуникативные барьеры** — психологические препятствия на пути восприятия адекватной информации между партнерами по общению. А. А. Бодалев выделил следующие виды барьеров: *барьеры понимания* (фонетическое непонимание из-за нечеткой дикции, семантическое непонимание из-за многозначности используемых слов, профессиональных и культурно-национальных различий; стилистическое не-

понимание из-за длинных сложных предложений, логическое непонимание из-за различия типов мышления собеседников), *барьеры социально-культурного различия* (социально-культурные, религиозные, политические, профессиональные различия приводят к разной интерпретации одних и тех же слов), *барьеры отношения* (негативное отношение к собеседнику вызывает негативное отношение к его словам, информации)

Эффективное общение невозможно, если собеседники не желают или не умеют слушать друг друга, не умеют использовать те виды слушания, которые наиболее уместны в той или иной ситуации общения. Можно выделить следующие виды **слушания**: пассивное, активное, эмпатическое.

Вид слушания, в котором на первый план выступает отражение информации, называют **активным слушанием**. Наиболее общепринятыми приемами, характеризующимися активное слушание, является постоянное уточнение правильности понимания информации, которую хочет донести собеседник, путем задания уточняющих вопросов типа: «Правильно я вас понял, что...», парафразов: «Таким образом, вы хотите сказать...» или: «Другими словами, вы имели в виду...» Применение таких простых приемов общения позволяет достичь сразу две цели:

- 1) обеспечивается адекватная обратная связь – собеседник может отследить, что передаваемая им информация правильно понята;

- 2) партнер по общению косвенным образом информирует своего собеседника о том, что перед ним не ребенок, которому можно указывать, и не «диктофон», в который можно диктовать свои мысли и рассуждения, а равный ему партнер.

Активное слушание незаменимо в деловых переговорах, в ситуациях, когда партнер по общению равен или сильнее своего собеседника, а также в конфликтных ситуациях, когда человек ведет себя агрессивно или демонстрирует свое превосходство. Приемы активного слушания работают только тогда, когда собеседники учитывают ситуацию, содержание разговора и эмоциональное состояние друг друга.

Если человек находится в состоянии эмоционального аффекта, в состоянии сильного эмоционального возбуждения, в таких случаях эффективно работает так называемое **пассивное слушание**. Тут важно просто слушать человека, просто давать ему понять, что он не один, что его слушают, понимают и готовы поддержать. Лучше всего при этом действуют такие приемы, как «угу-реакции», фразы типа: «Да-да», «Ну конечно». При этом не следует молчать, потому что глухое молчание у любого человека вызывает раздражение, а у возбужден-

ного человека это раздражение будет усилено, задавать уточняющих вопросов, потому что это усилит раздражение партнера, говорить собеседнику: «Успокойся, не волнуйся, все уладится» — подобные слова могут быть восприняты как проявление непонимания, недооценки его проблемы.

Эмпатическое слушание позволяет переживать те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его. Методику эмпатического слушания имеет смысл применять только в том случае, когда человек сам хочет поделиться какими-то переживаниями. При эмпатическом слушании не дают советов, не стремятся оценить говорящего, не морализуют, не критикуют, не поучают.

Существуют определенные правила эмпатического слушания:

1) необходимо настроиться на слушание: на время забыть свои проблемы, собственные переживания и постараться понять то, что чувствует ваш собеседник, «увидеть» его эмоции;

2) в своей реакции на слова партнера необходимо в точности отражать переживание, чувство, эмоцию, стоящие за высказыванием партнера по общению, но сделать это так, чтобы собеседник почувствовал, что его чувство не только правильно понято, но и принято вами;

3) необходимо помнить, что эмпатическое слушание — не интерпретация скрытых от собеседника тайных мотивов его поведения. Надо только отразить чувство партнера, но не объяснять ему причину возникновения у него этого чувства;

4) необходимо выдерживать паузы. После вашего ответа собеседнику обычно надо промолчать, подумать. Паузы необходимы собеседнику для того, чтобы разобраться в своем переживании.

5.3. Социальное восприятие: перцептивная сторона общения

Процесс восприятия одним человеком другого является неотъемлемой частью любого общения и представляет собой перцептивную сторону общения. В социальной психологии термин **«социальная перцепция»** означает восприятие, понимание и оценку людьми других людей, самих себя, групп. Термин «социальная перцепция» был введен американским психологом Дж. Брунером, который в ходе экспериментов выявил, что восприятие человеком других людей зависит от его личностных особенностей и социокультурных факторов. Брунер до-

казал факт социальной обусловленности восприятия, его зависимости не только от характеристик стимула (объекта), но и от прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, от значимости ситуации и пр

Общение определяется тем представлением о партнере, которое складывается в процессе восприятия внешних признаков собеседника и соотношения их с его личностными характеристиками, в интерпретации и прогнозировании на этой основе поступков собеседника. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, то он воспринимается и партнером по общению как личность. На основе внешней стороны поведения люди, по словам С.Л. Рубинштейна, как бы «читают» друг друга, расшифровывают значение внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что, познавая другого, познаешь и себя. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий.

Под восприятием в социальной психологии понимается целостный образ другого человека, формируемый на основе оценки его внешнего вида и поведения.

В процесс общения включены как минимум два человека, и каждый из них является активным субъектом. Следовательно, сопоставление себя с другим осуществляется как бы с двух сторон – каждый из партнеров уподобляет себя другому. Значит, при построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает его потребности, мотивы, установки. Таким образом, анализ осознания себя через другого включает два процесса: идентификацию и рефлекссию. В межличностном общении восприятие и понимание осуществляются за счет таких механизмов, как идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия и каузальная атрибуция.

Одним из самых простых способов понимания другого человека является **идентификация (уподобление)** себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются им, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. Идентификация формирует способность к установлению положительных отношений с людьми. В социальной психологии идентификация рассматривается как важнейший механизм социализации, проявляющийся в принятии человеком социальной роли при вхождении в группу: через идентификацию дети усваивают нормы поведения, эмоциональные состояния, мораль значимых окружающих людей, используя их в качестве эталона.

Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением, — эмпатией (от англ. *empathy* — «сопереживание»). **Эмпатия** — способность эмоционально воспринять другого человека, проникнуть в его внутренний мир, принять его со всеми его мыслями и чувствами. Способность к эмоциональному отражению у разных людей неодинакова. Выделяют три уровня развития эмпатии:

1) первый уровень — низший; общаясь с собеседником, человек проявляет своеобразную слепоту к его состоянию, переживаниям, намерениям;

2) второй уровень — по ходу общения у человека возникают отрывочные представления о переживаниях другого человека;

3) третий уровень отличает умение сразу войти в состояние другого человека не только в отдельных ситуациях, но и на протяжении всего процесса взаимодействия.

На развитие эмпатии большое влияние оказывают детско-родительские отношения. Если родители поощряют выражение эмоций у своих детей, понимают их чувства, проявляют доверие, любовь к ним, принимают участие в их делах, то у таких детей развивается высокий уровень эмпатии. И наоборот, ребенок, не получающий в семье удовлетворения потребности в самоутверждении, понимании, впоследствии характеризуется низкой способностью к сочувствию и эмпатии.

Аттракция (от лат. *attractio* — «притяжение») — возникновение при восприятии другого человека чувства симпатии, привлекательности, привязанности, когда общение с ним становится приятным. Понимание партнера по общению возникает в результате появления привязанности к нему, дружеского или влюбленного отношения.

В общем виде идентификацию, эмпатию, аттракцию можно рассматривать как эмоциональную форму восприятия и понимания другого человека.

Логическая форма познания личностных особенностей себя и других людей — **рефлексия** предполагает логический анализ неких признаков и формирование впечатления о другом человеке и его поступках (обобщение). Опираясь на подобное обобщение, человек далее делает частные выводы о конкретных случаях взаимодействия. Однако часто бывает так, что обобщающие и частные выводы совершаются на основе ограниченного числа признаков и потому являются неверными и ригидными, т. е. не корректируются с учетом конкретных ситуаций.

Процесс понимания друг друга «осложняется» явлением *рефлексии*. Под **рефлексией** здесь понимается осознание действующим

индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразно удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира партнера, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается мой внутренний мир

Общение как рефлексивный процесс был описан еще в конце XIX в. Дж. Холмсом, который, исследуя общение двух субъектов, показал, что в этой ситуации наличествуют не два, а шесть субъектов. Он выделил ситуацию общения неких условных Джона и Генри. Какие субъекты включены в общение? Холмс выделил три позиции Джона и три позиции Генри:

- 1) Джон, каков он есть сам по себе;
- 2) Джон, каким он сам себя видит;
- 3) Джон, каким его видит Генри.

Впоследствии Г. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию, добавив четвертую позицию:

- 4) Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри

Соответственно у Генри тоже четыре позиции (Общая модель рефлексии представлена в учебнике «Социальная психология» Г.М. Андреевой)

Если человек имеет неверное представление о себе самом, о другом человеке-партнере и о том, как его воспринимает партнер, то взаимопонимание вряд ли будет возможным

Неразвитость рефлексии является причиной многих искажений в понимании других людей, в частности, такого явления, как проецирование, или проекция. Эффект «проецирования» проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния. Человек, воспринимая и оценивая людей, склонен логически предположить: «все люди подобны мне» или: «другие противоположны мне». Упрямый подозрительный человек склонен видеть эти же качества характера у партнера по общению, даже если они объективно отсутствуют. Добрый, отзывчивый, честный человек, наоборот, может воспринять незнакомого сквозь «розовые очки» и ошибиться. Поэтому, если кто-то жалуется, что все вокруг жестокие, жадные, нечестные, не исключено, что он судит по себе.

Самооценка человека способна влиять на социальное восприятие других людей и самовосприятие. В экспериментах Готтшальдта испытуемым подросткам предъявлялись специально изготовленные

фотографии самих испытуемых, их родителей, одноклассников, учителей. Фотографии были неискаженные и искаженные – несколько суженные или расширенные. Во всех случаях надо было выбрать «правильный» (похожий) портрет. Хотя испытуемые, глядя на себя в зеркало, имели возможность выбрать неискаженные фотографии из ряда собственных портретов, они, отыскивая наиболее похожую, обнаруживали тенденцию к выбору расширенного или суженного изображения в зависимости от самооценки.

При выборе фотографии одноклассника предпочтительным оказывалось расширенное изображение, если признавалось его превосходство, и суженное – в случае пренебрежительного к нему отношения.

При выборе испытуемыми в возрасте десяти и 16 лет своих фотографий и портретов родителей обнаруживалось, что дети десяти лет выбирали среди собственных портретов неискаженные, зато среди фотографий родителей – расширенные. Испытуемые 16 лет выбирали свои портреты в расширенном варианте, а портреты родителей – в суженном.

Существуют различные факторы, которые мешают правильно воспринимать и оценивать людей. Рассмотрим основные.

1 Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2 Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3 Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют «готовое» суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз встретили или увидели его.

4 Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ только строго определенные личностные черты, и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.

5 «Эффект ореола» проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности обобщается на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств. Если общее впечатление о человеке благоприятно, то его положительные черты переоцениваются, а недостатки либо не замечаются, либо оправдываются. И наоборот,

если общее впечатление о человеке негативное, то даже благородные его поступки не замечаются или истолковываются превратно как своекорыстные

6. «Эффект первичности» проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной и малозабываемой, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом человек получит информацию, которая будет опровергать уже имеющуюся, все равно помнить и учитывать он больше будет первичную информацию. На восприятие другого влияет и настроение самого человека: если оно мрачное (например, из-за плохого самочувствия), в первом впечатлении о человеке могут преобладать негативные чувства. Чтобы первое впечатление о незнакомом человеке было полнее и точнее, важно положительно «настроиться на него».

7. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать его.

8. Отсутствие изменений в восприятии и оценках людей, происходящих со временем по естественным причинам. Имеются в виду те случаи, когда однажды высказанные суждения и мнение о человеке не меняются, несмотря на то что накапливается новая информация о нем.

9. «Эффект последней информации» проявляется в том, что, если человек получил негативную последнюю информацию о собеседнике, она может перечеркнуть все прежние (положительные) мнения об этом человеке

Важное значение для более глубокого понимания того, как люди воспринимают и оценивают друг друга, имеет явление *каузальной атрибуции*. Оно представляет собой объяснение субъектом межличностного восприятия причин и методов поведения других людей. В ходе общения люди не ограничиваются получением внешне наблюдаемых сведений, а стремятся к выяснению причин поведения других людей. У каждого человека есть привычные объяснения (или атрибуции) своего и чужого поведения. Можно выделить *личностную, обстоятельную и стимульную* атрибуцию. При личностной атрибуции причины происшедшего приписываются конкретному человеку. В случае преобладания обстоятельной атрибуции причина происшедшего приписывается обстоятельствам. При стимульной атрибуции человек видит причину случившегося в предмете, на который было направлено действие, или в самом себе.

Объяснение причин поведения человека может быть осуществлено через внутренние причины (внутренние диспозиции человека,

устойчивые черты, мотивы, склонности человека) либо через внешние причины (влияние внешних ситуаций).

Можно выделить следующие критерии анализа поведения:

- **постоянное поведение** — в сходных ситуациях поведение однотипно;
- **отличающееся поведение** — в разных случаях поведение разное;
- **обычное поведение** — в сходных обстоятельствах такое поведение свойственно большинству людей

Когнитивный психолог Дж. Келли в своих исследованиях показал, что постоянное, малоотличающееся поведение, да к тому же необычное, объясняется через внутренние причины, через специфику личности и характера человека («Таким он уродился»). Если в похожих ситуациях у человека постоянное поведение, а в других случаях — другое, отличающееся поведение, и к тому же это обычное поведение (как и у других людей в таких же ситуациях), то такое поведение люди склонны объяснять через внешние причины («В этой ситуации так вынуждены вести себя»).

Фриц Хайдер, известный как автор теории атрибуции, анализировал «психологию здравого смысла», посредством которой человек объясняет повседневные события. Хайдер считал, что чаще всего люди дают разумные интерпретации. Но человек склонен приходить к заключению, будто намерения и диспозиции других людей соответствуют их действиям.

Процессы каузальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые влияют на понимание людьми друг друга:

- те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины;
- если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка;
- неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятностных возможностей для их интерпретации, и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант;
- причину успеха люди чаще приписывают себе, а причину неудачи — обстоятельствам;
- фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других людей, в тенденции

считать, что поведение соответствует диспозициям. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера («это человек со сложным характером»), а свое поведение склонны объяснять как зависящее от ситуации («в этой ситуации невозможно было вести себя иначе, а вообще я совсем не такой»). Таким образом, люди объясняют свое собственное поведение ситуацией («я не виноват, уж такая сложилась ситуация»), но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение. Ошибка атрибуции совершается отчасти потому, что, когда люди наблюдают за чьим-либо действием, именно эта личность находится в центре их внимания, а ситуация относительно незаметна. Когда человек сам действует, его внимание обычно направлено на то, на что он реагирует, — и ситуация проявляется более явно;

■ культура также влияет на ошибку атрибуции. Западное мировоззрение склонно считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий. В то же время индусы с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее, они придадут большее значение ситуации;

■ по мере роста значимости случившегося люди более склонны переходить от обстоятельной и стимульной атрибуции к личностной, т. е. искать причину случившегося в осознанных действиях другого человека, в особенностях его личности.

В деловом общении приходится взаимодействовать с людьми, которых видишь впервые, и с людьми, которые уже достаточно хорошо знакомы. Психологические исследования показали, что в основе восприятия незнакомых ранее людей и людей, с которыми уже имеется определенный опыт общения, лежат разные психологические механизмы. В первом случае восприятие осуществляется на основе психологических механизмов межгруппового общения, во втором механизмов межличностного общения (эмпатия, идентификация, рефлексия и т. п.).

К психологическим механизмам восприятия незнакомых людей и групп в межгрупповом общении относят процесс *социальной стереотипизации*, суть которого заключается в том, что образ другого человека строится на базе тех или иных типовых схем. Под **социальным стереотипом** обычно понимается устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное членам той или иной социальной группы. Разные социальные группы, взаимодействуя между собой, вырабатывают определенные социальные стереотипы. Наиболее известны этнические, или национальные, стереотипы представления о членах одних национальных групп с точки зрения других.

Например, стереотипные представления о вежливости англичан, легкомысленности французов или о загадочности славянской души

Стереотипы – привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых мы располагаем скудной информацией. Стереотипы редко бывают плодом личного опыта, чаще они приобретаются от той группы, к которой принадлежит человек, от родителей, учителей в детстве, от средств массовой информации. Для социальных стереотипов свойственна высокая стойкость: порой они передаются от поколения к поколению по наследству, даже если далеки от реальности. Ограниченность личного опыта и невозможность самостоятельной проверки поступающей информации о тех или иных социальных явлениях создают возможности для усиления стереотипов и для манипулирования ими. Стереотипы стираются, если люди разных групп начинают тесно взаимодействовать, узнавать больше друг о друге, добиваться общих целей.

Формирование образа другого человека осуществляется также с помощью стереотипизации – отнесения собеседника к определенному имеющемуся стереотипу.

Кроме того, на восприятие людей влияют предубеждения – эмоциональная оценка каких-либо людей, как хороших или плохих, даже не зная их самих, их мотивов и поступков.

Почти каждый взрослый человек, имеющий опыт общения, способен по внешности человека, его одежде, манере общения и поведению достаточно точно определить многие его социально-психологические характеристики: психологические черты, возраст, статус, социальный класс, примерную профессию. Но эта точность бывает только в нейтральных ситуациях. В других же ситуациях почти всегда присутствует тот или иной процент ошибок. И чем менее нейтральны отношения, чем более люди заинтересованы друг в друге, тем больше вероятность ошибок.

Это объясняется тем, что перед человеком никогда не стоит задача просто «воспринять» другого. Образ партнера, который создается при знакомстве, – это регулятор последующего поведения, он необходим для того, чтобы правильно и эффективно в данной ситуации построить общение. Наиболее важные в данной ситуации характеристики – это те, которые позволяют отнести партнера к какой-то группе. Именно эти характеристики и воспринимаются достаточно точно. А остальные черты и особенности просто достраиваются по определенным схемам, и именно здесь проявляется вероятность ошибки. Эти *ошибки восприятия* обусловлены, в частности, действием некоторых факторов: превосходства, привлекательности и отношения к нам

Люди, вступающие в общение, не равны: они отличаются друг от друга по своему социальному статусу, жизненному опыту, интеллектуальному потенциалу и т.д. При неравенстве партнеров наиболее часто применяется схема восприятия, которая приводит к ошибкам неравенства. В психологии эти ошибки получили название *фактора превосходства*.

Схема восприятия такова: при встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы склонны недооценивать его. Причем превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим. Эта схема восприятия начинает работать не при любом неравенстве, а только в случае действительно важного, значимого для нас

По каким признакам можем судить о превосходстве человека, например, в социальном положении или в интеллектуальном плане? Для определения этого параметра существуют два основных источника информации:

1) одежда человека, его внешнее оформление, включая такие атрибуты, как знаки отличия, очки, прическа, награды, драгоценности, его машина, оформление кабинета и т.д.;

2) манера поведения человека (как сидит, ходит, разговаривает, куда смотрит и т.д.)

Информация о превосходстве обычно так или иначе «закладывается» в одежду и манеру поведения, в них всегда есть элементы, свидетельствующие о принадлежности человека к той или иной социальной группе

Действие *фактора привлекательности* при восприятии человека заключается в том, что под его влиянием какие-то качества человека переоцениваются или недооцениваются другими людьми. Ошибка здесь в том, что если человек нам нравится (внешне), то одновременно мы склонны считать его более умным, хорошим, интересным и т.д., т.е. опять-таки переоценивать многие его личностные качества.

В разное время у разных народов были непохожие друг на друга свои каноны красоты. Таким образом, привлекательность нельзя считать только индивидуальным впечатлением, она скорее носит социальный характер. Знаки привлекательности следует искать прежде всего не в том или ином разрезе глаз или цвете волос, а в социальном значении того или иного признака человека. В каждом обществе существуют одобряемые и не одобряемые им типы внешности. Потому

привлекательность — не что иное, как степень приближения к тому типу внешности, который максимально одобряется той группой, к которой мы принадлежим.

Фактор отношения к нам действует таким образом, что люди, хорошо к нам относящиеся, оцениваются выше тех, которые к нам относятся плохо. Знаком отношения к нам, запускаящим соответствующую схему восприятия, является все, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами. Чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка высказавшего это мнение человека. Это правило имеет и обратную силу: чем выше оценивался некто, тем большее сходство его взглядов с собственными от него ожидают. Убежденность в этом предполагаемом «родстве души» бывает настолько большой, что разногласия с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не замечают.

На восприятие и понимание людей влияют *установки* — неосознанная готовность человека определенным привычным образом воспринимать и оценивать каких-либо людей и реагировать определенным, заранее сформированным образом без полного анализа конкретной ситуации. Предвзятое мнение человека руководит тем, как он воспринимает и интерпретирует информацию. Изображение лица человека на фотографии может восприниматься совершенно по-разному (это жестокий или добрый человек?) в зависимости от того, что известно о данном человеке: он «гестаповец» или «герой».

Таким образом, установлено, что восприятие социальных объектов (других людей, групп, классов, народностей, социальных ситуаций) имеет ряд специфических черт, качественно отличающих его от восприятия неодушевленных предметов:

1) социальный объект не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимающему субъекту; воздействуя на субъект восприятия, воспринимаемый человек стремится трансформировать представления о себе в благоприятную для своих целей сторону;

2) внимание субъекта социальной перцепции сосредоточено прежде всего не на моментах порождения образа как результата отражения воспринимаемой реальности, а на смысловых и оценочных интерпретациях воспринимаемого объекта, в том числе причинных (каузальная атрибуция);

3) восприятие социальных объектов характеризуется большей слитностью познавательных компонент с эмоциональными (аффективными), большей зависимостью от мотивационно-смысловой структуры деятельности воспринимающего субъекта;

4) социальная перцепция влияет на регуляцию поведения и деятельности индивида и социальных групп. Выделяют три относитель-

но самостоятельных класса процессов социальной перцепции: восприятие межличностное, самовосприятие и восприятие межгрупповое. Было определено восемь вариантов социальной перцепции: восприятие членами группы друг друга и членов другой группы; восприятие человеком себя, своей группы и «чужой» группы; восприятие группой своего члена и члена другой группы; восприятие группой другой группы или групп

5.4. Взаимодействие людей: интерактивная сторона общения. Теория трансактного анализа Э. Берна

Согласно американскому ученому Эрику Берну, единицей взаимодействия является **трансакция**. Он писал: «Люди, находясь вместе в одной группе, неизбежно заговорят друг с другом или иным путем покажут свою осведомленность о присутствии друг друга. Это мы называем трансакционным стимулом. Человек, к которому обращен трансакционный стимул, в ответ что-то скажет или сделает. Мы называем этот ответ трансакционной реакцией.. Трансакция считается дополнительной, если стимул влечет ожидаемую реакцию»

Ситуация контакта двух и более людей может принимать различные формы:

- 1) простое соприсутствие;
- 2) обмен информацией;
- 3) совместная деятельность;
- 4) равная обоюдная или асимметричная активность, причем активность может быть разного типа: социальное влияние, сотрудничество, соперничество, манипуляция, конфликт и др.

В общении выделяют следующие позиции:

- 1) доброжелательную, предполагающую принятие собеседника;
- 2) нейтральную;
- 3) враждебную неприятия собеседника;
- 4) доминирование, или «общение сверху»;
- 5) общение «на равных»;
- 6) подчинение, или позиция «снизу».

Согласно концепции трансактного анализа Э. Берна, в структуре взаимодействия людей присутствуют три позиции: «Родителя», «Взрослого» и «Ребенка», на основе которых строится реальный процесс взаимодействия. Эти позиции могут неоднократно сменять друг друга на протяжении общения, кроме того, одна из них может преоб-

ладать в поведении человека. Взаимодействие с позиции «Родителя» предполагает склонность к доминированию, к конкуренции, к проявлению власти и чувства высокой самооценности, к поучению других, к критическому осуждению других людей, правительства и пр. Взаимодействие с позиции «Взрослого» предполагает склонность к равноправному сотрудничеству, к признанию за собой и другими равных прав и ответственности за исход взаимодействия. Взаимодействие с позиции «Ребенка» предполагает склонность к подчинению, к поиску поддержки и защиты («послушный Ребенок») либо к эмоциональному импульсивному протесту, бунту, непредсказуемым капризам («бунтующий Ребенок»).

С позиции «Ребенка» человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но одновременно и чувство неуверенности, незащищенности. Эта позиция, являясь основной в детстве, нередко встречается и у взрослых. Так, иногда молодая женщина в общении с мужем хочет почувствовать себя вновь озорной девчонкой, оберегаемой от всяческих невзгод. Муж в таких ситуациях занимает позицию «Родителя», демонстрирует уверенность, покровительство, но одновременно и безапелляционность, приказной тон. В другое время, например, общаясь со своими родителями, он сам может занимать позицию «Ребенка».

При общении с коллегами обычно стремятся занять позицию «Взрослого», предусматривающую спокойный тон, выдержку, солидность, ответственность за свои поступки, равноправие в общении.

С позиции «Родителя» играют роли «старого отца», «старшей сестры», «внимательного супруга», «педагога», «врача», «начальника», «продавца», говорящего «Зайдите завтра». С позиции «Ребенка» роли «молодого специалиста», «аспиранта-соискателя», «артиста-любимца публики». С позиции «Взрослого» роли «соседа», «случайного попутчика», «сослуживца, знающего себе цену» и др.

В позиции «Родителя» человек может принимать на себя две роли: «карающего Родителя» — указывает, приказывает, критикует, карает за непослушание и ошибки; «опекающего Родителя» советует в мягкой форме, защищает, опекает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, заботится, прощает ошибки и обиды.

В позиции «Ребенка» выделяют «послушного ребенка» и «бунтующего ребенка» («Не хочу. Не буду. Отстаньте!», «А тебе какое дело? Как хочу, так и буду делать!» и т. п.).

Наиболее успешным и эффективным является общение двух собеседников с позиции «Взрослых», могут отлично понимать друг друга и два «Ребенка».

Встречаются замаскированные виды общения, где внешний (социальный) уровень общения не совпадает, маскирует истинный психологический уровень общения. Например, общение продавца и покупателя может внешне носить равноправный характер двух «Взрослых», а фактически диалог продавца («Вещь хорошая, но дорогая») и покупателя («Именно это я и возьму») происходит на уровне «Родителя» (продавец) и «Ребенка» (покупатель).

Берн выделял разнообразные формы межличностного взаимодействия: привязанность, дружбу, любовь, соревнование, уход, времяпрепровождение, операцию, игру, социальное влияние, подчинение, конфликты, ритуальное взаимодействие и др.

Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими позициями

Ритуальное взаимодействие — одна из распространенных форм взаимодействия, которое строится по определенным правилам, символически выражая реальные социальные отношения и статус человека в группе и обществе. Ритуал выступает как специальная форма взаимодействия, придуманная людьми для удовлетворения потребности в признании. Ритуальное взаимодействие идет с позиций «Родитель» — «Родитель». Ритуал обнаруживает ценности группы; люди выражают ритуалом то, что более всего трогает их, что составляет их социальные ценностные ориентации. Ритуалы, обряды, обычаи способны запечатлеваться на подсознательном уровне людей, обеспечивая глубокое проникновение определенных ценностей в групповое и индивидуальное сознание, в родовую и личную память.

Человечество выработало на протяжении своей истории огромное количество разнообразных ритуалов: религиозные обряды, дворцовые церемонии, дипломатические рауты, военные ритуалы, светские обряды, включая праздники и похороны. К ритуалам относятся многочисленные нормы поведения: прием гостей, приветствие знакомых, обращение к незнакомым и пр. **Ритуал** — это жестко фиксированная последовательность транзакций, причем еще раз подчеркнем, транзакции производятся с «Родительской» позиции и обращены к «Родительской» позиции, позволяя людям почувствовать себя признанными. Если потребность человека в признании не реализуется, то начинает развиваться агрессивное поведение. Ритуал как раз и призван снять эту агрессию, удовлетворить потребность в признании хотя бы на минимальном уровне.

В **операциях** транзакция осуществляется с позиций «Взрослый» — «Взрослый». С операциями мы встречаемся ежедневно: это, прежде всего, взаимодействия на работе, учебе, а также приготовле-

ние пищи, ремонт квартиры и пр. Успешно проведя операцию, человек подтверждает свою компетентность и получает подтверждение окружающих

Соревнование — форма социального взаимодействия, при которой имеется четко определенная цель, которая должна быть достигнута; все действия различных людей соотносены друг с другом с учетом этой цели таким образом, что они не вступают в конфликт, при этом и сам человек не вступает в конфликт с самим собой, придерживаясь установки другого игрока команды, однако человеку присуще желание добиться лучших результатов, чем другие члены команды. Поскольку человек принимает установки других людей и позволяет этим установкам определять, что он совершит в следующий момент, с учетом какой-то общей цели, постольку он становится органическим членом своей группы, общества, принимая мораль этого общества и становясь значимым его членом

В ряде случаев человек, находясь с другими людьми в одном помещении и выполняя вроде бы совместную деятельность, мысленно пребывает в совершенно ином месте, мысленно беседует с воображаемыми собеседниками, мечтает о своем — такое специфическое взаимодействие называют уходом. Уход довольно обычная и естественная форма взаимодействия, но все же чаще к ней прибегают люди с проблемами в области межличностных потребностей. Если у человека не остается других форм взаимодействия, кроме ухода, то это уже патология — психоз

Другим типом одобряемых фиксированных взаимодействий, обеспечивающих хотя бы минимум приятных ощущений, знаков внимания, «поглаживания» между взаимодействующими людьми, является времяпрепровождение — фиксированная форма транзакций, призванная удовлетворять потребность людей в признании. Самые распространенные времяпрепровождения происходят с позиций «Родитель» — «Родитель», когда обсуждается и осуждается все, отклоняющееся от нормы — дети, женщины, мужчины, власть, телевидение и пр., или времяпрепровождение на тему «Вещи» (сравнение имеющихся во владении автомашин, телевизоров и пр.) «Кто вчера выиграл?» (футбольные и другие спортивные результаты) — это типичная тема мужского времяпрепровождения; «Кухня», «Магазин», «Платье», «Дети», «Сколько стоит?», «Вы знаете, что она...» — темы преимущественно женского времяпрепровождения. Во время подобных времяпрепровождений происходит оценивание партнеров и перспектив развития отношений с ними.

Устойчивое взаимодействие людей может быть обусловлено появлением взаимной симпатии — аттракции. Тесные взаимоотношения,

обеспечивающие дружескую поддержку и чувство (т.е. мы чувствуем, что нас любят, одобряют и поощряют друзья и близкие), связаны с ощущением счастья. Исследования показали, что тесные положительные взаимоотношения улучшают здоровье, уменьшают вероятность преждевременной смерти. «Дружба — сильнейшее противоядие от всех напастей», — говорил Сенека.

Факторами, способствующими формированию аттракции (привязанности, симпатии), являются:

- частота взаимных социальных контактов, близость — географическое соседство (большинство людей вступают в дружбу и брак с теми, кто живет по соседству, учился в одном классе, работает в одной фирме, т.е. с теми, кто жил, учился, работал неподалеку; позволяет людям часто встречаться, открывать друг в друге черты сходства, обмениваться знаками внимания);

- физическая привлекательность (мужчины склонны любить женщин за внешность, но и женщинам нравятся привлекательные мужчины; красота нравится);

- феномен «ровни» (люди склонны выбирать себе друзей и особенно вступать в брак с теми, кто является им ровней не только по интеллектуальному уровню, но и по уровню привлекательности). Э. Фромм писал: «Часто любовь — не что иное, как взаимовыгодный обмен между двумя людьми, при котором участники сделки получают максимум из того, на что они могут рассчитывать, принимая во внимание их ценность на рынке личностей». В парах, где степень привлекательности была различной, обычно менее привлекательный имел компенсирующее качество. Мужчины обычно предлагают статус и ищут привлекательности, а женщины чаще делают обратное, поэтому юные красавицы часто выходят замуж за немолодых мужчин, занимающих высокое положение в обществе;

- чем привлекательнее человек, тем вероятнее приписывание ему положительных личностных качеств (это стереотип физической привлекательности: что красиво, то и хорошо); люди неосознанно считают, что при прочих равных условиях более красивые являются счастливей, сексуальней, общительней, умней и удачливей, хотя не честнее или заботливее по отношению к другим людям. Более привлекательные люди имеют престижную работу, больше зарабатывают;

- отрицательно на аттракцию может влиять «эффект контраста». Например, мужчинам, только что разглядывавшим журнальных красоток, обычные женщины и их жены кажутся менее привлекательными, понижается сексуальная удовлетворенность собственным партнером после просмотра порнографических фильмов;

■ «эффект усиления»: когда люди находят у кого-либо черты, схожие с его, это делает человека более привлекательным для них. Чем сильнее двое любят друг друга, тем более привлекательными физически они находят друг друга и тем менее привлекательными кажутся им все другие люди противоположного пола;

■ сходство социального происхождения, сходство интересов, взглядов важно для установления отношений. «Мы любим тех, кто похож на нас и делает то же, что и мы», — указывал Аристотель;

■ для продолжения отношений необходимы взаимодополнение, компетентность в области, близкой нашим интересам;

■ людям нравятся те, кому они нравятся;

■ если чувство собственного достоинства человека было уязвлено какой-то предыдущей ситуацией, то ему в более значительной степени понравится новый знакомый, доброжелательно уделяющий ему внимание (это помогает объяснить, почему иногда люди так страстно влюбляются после того, как их ранее отверг другой, затронув тем самым их самолюбие);

■ вознаграждающая теория привлекательности: согласно ей, людям нравятся те, чье поведение им выгодно, или те, с кем они связывают выгодные для них события;

■ принцип взаимовыгодного обмена или равного участия: то, что люди получают от своих взаимоотношений, должно быть пропорционально тому, что каждый из них вложил в эти отношения.

Если двух и более людей многое связывает, формируется фактор близости; если их связи улучшаются, они делают друг для друга приятное, формируется симпатия; если они видят друг в друге достоинства, признают право за собой и другими быть такими, какие они есть, формируется фактор уважения. Такие формы взаимодействия, как **дружба** и **любовь**, удовлетворяют потребность людей в приятии. Дружба и любовь внешне похожи на времяпрепровождение, однако здесь всегда присутствует четко фиксированный партнер, по отношению к которому испытывается симпатия. Дружба включает фактор симпатии и уважения, любовь отличается от дружбы усиленным сексуальным компонентом, те любовь = сексуальное влечение + симпатия + уважение, в случае влюбленности имеется лишь сочетание сексуального влечения и симпатии. Эти формы взаимодействия отличаются от всех остальных тем, что в них обязательно присутствуют скрытые трансакции «Ребенок» — «Ребенок», выражающие взаимное признание и симпатию. Люди могут обсуждать какие угодно проблемы, даже на вполне взрослом и серьезном уровне, тем не менее в каждом их слове и жесте будет прочитываться: «Ты мне нравишься».

Некоторые черты характерны для всех дружеских и любовных привязанностей: взаимопонимание, самоотдача, удовольствие от пребывания с любимым, забота, ответственность, интимная доверительность, самораскрытие (обнаружение сокровенных мыслей и переживаний перед другим человеком). «Что такое друг? Это человек, с которым вы осмеливаетесь быть самим собой» (Ф. Крэйн).

Межличностные отношения — это отношения человека с другими людьми, сопровождаемые эмоциональными переживаниями симпатии или антипатии. Н.Н. Обозовым была предложена классификация межличностных отношений, в зависимости от глубины, избирательности и функции отношений. Выделяют отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные. Наибольшая глубина, избирательность, включенность личности проявляется в дружеских, супружеских и любовных отношениях.

Когда человек чувствует угрозу отвержения, то могут возникать следующие типы поведения-общения:

- 1) заискивания, чтобы другой человек не сердился;
- 2) обвинения, чтобы другой человек считал его сильным;
- 3) расчет ситуации, чтобы избежать угрозы;
- 4) отстранение настолько, чтобы игнорировать угрозу, вести себя так, как будто ее нет

Заискивающий миротворец пытается угодить, никогда ни о чем не споря, соглашается с любой критикой в свой адрес, а внутри он ощущает себя ничтожеством, не представляющим ценности: «Я без тебя ничто», «Я беспомощен».

Обвинитель постоянно ищет, кто в том или ином случае виноват. Он диктатор, хозяин, который без конца упрекает: «Если бы не ты, все было бы хорошо»; всем видом он показывает «Я здесь главный», но глубоко внутри он чувствует: «Я одинок и несчастлив».

Расчетливый «компьютер» очень рассудителен, не выражает никаких чувств, он кажется спокойным, холодным, собранным, живет под лозунгом: «Говорите правильные вещи, скрывайте свои чувства. Не реагируйте на окружающее».

Отстраненный человек, что бы ни делал, что бы ни говорил, не связан с тем, что говорит или делает собеседник. Он отстраняется от неприятных и трудных жизненных ситуаций, старается ничего не замечать, не слышать, не реагировать, а внутри он чувствует: «Никто обо мне не заботится, здесь мне нет места», «Я чувствую одиночество и полную бессмысленность моего существования».

Любая из этих моделей общения, реагирования способствует поддержанию заниженной самооценки, ощущения собственного ни-

чтожества. Но есть и эффективный способ реагирования — уравновешенный, гибкий. Этот вариант общения гармоничен: произносимые слова соответствуют выражению лица, позе, интонации, честному и открытому выражению своих чувств и мыслей. Уравновешенное общение основано на подлинности переживаемых и демонстрируемых чувств. Совсем иначе выглядит, например, обвиняющий тип общения, при котором человек, чувствуя беспомощность, демонстрирует злость или за бравадой скрывает обиду.

Чтобы стать уравновешенным, гибким человеком, требуется сила воли, смелость, новые убеждения и новые знания.

При взаимодействии людей выделяют следующие их типы:

1) кооперацию, сотрудничество — стратегия поведения, предполагающая координацию сил участников, способствующая достижению совместных целей, совместной деятельности и индивидуальных целей участников взаимодействия;

2) конкуренцию — участники заинтересованы в достижении собственного успеха даже за счет или во вред интересам других участников;

3) компромисс — достижение промежуточного или временно-го согласия участников на основе взаимных частичных уступок друг другу ради сохранения условного равенства или отношений;

4) уступчивость — отказ от достижения собственных целей ради достижения целей партнеров по общению;

5) уклонение или избегание — уход от общения, отказ от достижения своих целей для исключения выигрыша другого.

Берн исследовал такой тип взаимодействия между людьми, как игра, манипуляция. **Игра** — это искаженный способ взаимодействия, потому что все межличностные потребности человека преобразуются в одну — потребность контроля: человек прибегает к силе, если хочет получить признание. Независимо от вида потребности и жизненной ситуации игра предлагает только силовой вариант решения проблемы. **Игры**, или «**геймы**» (от англ. *game* «игра»), — это стереотипизированная серия взаимодействий, приводящих к заранее предсказуемому предопределенному результату, это серия манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека в нужную для инициатора транзакций сторону без учета желаний этого другого. Геймы, в отличие от всех других видов взаимодействий — ритуалов, времяпрепровождений, операций, дружбы, любви, нечестные взаимодействия, поскольку предполагают ловушки, подначки, расплаты.

Игры отличаются от других способов структурирования времени двумя параметрами:

- 1) наличием скрытых мотивов;
- 2) наличием выигрыша.

Каждый участник гейма, даже потерпевший поражение, получает выигрыш, но крайне специфический — в форме негативных чувств обиды, страха, вины, ненависти, подозрения, унижения, презрения, высокомерия, что служит своеобразным подтверждением правоты жизненной позиции этих людей, согласно которой «люди плохие, я плохой, жизнь плоха».

Берн отмечал, что многие люди играют в эти бессознательные игры, получая специфические негативные выигрыши, поскольку эти игры являются важной частью неосознаваемого плана жизни или сценария человека. Каждый гейм начинается с приманки, которую активный участник, инициатор, предлагает пассивному участнику с учетом его особенностей характера, с учетом его «слабинки». «Слабинки» очень разнообразны: жадность, зависть, страх, гордость, раздражительность, желание выглядеть в глазах окружающих более значительным, чем есть на самом деле, азарт, растерянность, желание выглядеть экспертом или лидирующим человеком, уверенность в своей компетентности и т.п. Затем следует серия двойных трансакций, которые неизменно приводят к заранее запланированному результату. Начав гейм, практически невозможно из него выйти, особенно если вы пассивный участник, в результате чего наступает расплата или выигрыш.

Чтобы выйти из гейма и не стать жертвой чужих манипуляций, важно постараться перевести двойные трансакции в открытые, прямые, поскольку гейм возможен лишь при наличии скрытого подтекста в словах, трансакциях.

5.5. Социальные установки

Социальная установка — predisposition человека воспринимать что-то определенным образом и действовать тем или иным способом. Установка побуждает человека к определенной деятельности. Формирование социальных установок личности отвечает на вопрос: как усвоенный социальный опыт преломлен личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках.

Отечественный психолог, занимавшийся исследованием установок, Д. Узнадзе определил **установку** как целостное динамическое состояние готовности к определенной активности. Это состояние обуславливается факторами потребности субъекта и соответствующей объективной ситуацией. Настроенность на поведение для удовлетворения конкретной потребности в конкретной ситуации может за-

крепляться в случае повторения ситуации. Узнадзе полагал, что установки лежат в основе избирательной активности человека, а значит, являются показателем возможных направлений деятельности. Зная социальные установки человека, можно прогнозировать его действия.

На житейском уровне понятие социальной установки употребляется в значении, близком к понятию «отношение». И.Н. Мясищев в своей концепции отношений человека отметил, что отношение понимается «как система временных связей человека как личности-субъекта со всей действительностью или с ее отдельными сторонами», отношение детерминирует направленность будущего поведения личности. Л.И. Божович при исследовании формирования личности в детском возрасте установила, что направленность складывается как внутренняя позиция личности по отношению к социальному окружению, к отдельным объектам социальной среды. Хотя эти позиции могут быть различными по отношению к многообразным ситуациям и объектам, в них можно зафиксировать некоторую общую тенденцию, которая доминирует, в результате можно прогнозировать поведение личности в неизвестных ранее ситуациях по отношению к неизвестным ранее объектам. **Направленность личности** — предрасположенность действовать определенным образом, охватывающая всю сферу ее жизнедеятельности. Понятие «направленность личности» выступает как однопорядковое с понятием социальной установки. В рамках деятельностного подхода социальную установку интерпретируют как личностный смысл, «порождаемый отношением мотива и цели» (А.Г. Асмолов, М.А. Ковальчук).

В западной социальной психологии для обозначения социальных установок используется термин **«аттитюд»**. Впервые данное понятие было введено в социально-психологическую терминологию в 1918 г. У. Томасом и Ф. Знанецким, для обозначения «психологического переживания индивидом ценности, значения, смысла социального объекта», или состояния сознания индивида, регулирующего отношение и нормативное (образцовое) поведение человека в отношении определенного социального объекта, который вызывает психологическое переживание человеком социальной ценности, смысла этого социального объекта. В качестве социального объекта могут выступать личности, группы, социальные нормы, социальные явления, организации, социальные институты (право, экономика, брак, политика), страны и т.п. Аттитюд понимался как определенное состояние сознания и нервной системы, выражающее готовность к реакции, организованное на основе предшествующего опыта, оказывающее направляющее и динамическое влияние на поведение. Таким образом,

были установлены зависимость аттитюда от предшествующего опыта и его важная регулятивная роль в поведении. Аттитюды представляют собой латентное (скрытое) отношение к социальным ситуациям и объектам, характеризуются модальностью (поэтому судить о них можно по набору высказываний). Были выделены четыре функции аттитюдов: 1) приспособительная (утилитарная, адаптивная) — аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей; 2) функция знания — аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту; 3) функция выражения (функция ценности, саморегуляции) — аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности; 4) функция защиты — аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

В 1942 году М. Смитом была определена трехкомпонентная структура аттитюда, в которой выделяются: а) когнитивный компонент (осознание объекта социальной установки); б) аффективный компонент (эмоциональная оценка объекта, чувство симпатии или антипатии к нему); в) поведенческий (конативный) компонент (привычное поведение по отношению к объекту). Социальная установка определялась как осознание, оценка, готовность действовать. Установки формируются: 1) под влиянием других людей (родителей, СМИ) и «кристаллизируются» к возрасту между 20 и 30 годами, а затем меняются с трудом; 2) на основе личного опыта в многократно повторяющихся ситуациях.

Установки — это убеждения или чувства, способные влиять на наши реакции. Если мы убеждены, что некий человек нам угрожает, то можем чувствовать к нему неприязнь и поэтому действовать недружелюбно. Но десятки исследований, проведенных в 1960-е гг., показали: то, что люди думают и чувствуют, зачастую имеет совсем мало общего с их реальным поведением. В частности, было установлено, что отношение студентов к шпаргалкам весьма слабо связано с тем, насколько часто они к ним прибегают. Эксперименты Р. Лапьера показали, что аттитюды (отношение человека к какому-либо объекту) могут не совпадать или противоречить реальному поведению человека. М. Рокич высказал идею, что у человека существуют одновременно два аттитюда: на объект и на ситуацию. «Включаться» может то один, то другой. В разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты аттитюда, и потому результат поведения человека может быть различным (Д. Кац и Э. Стотленд). Последующие исследования, проведенные в 1970–1980-х гг., обнаружили, что наши установки действительно влияют на наши действия при следу-

ющих условиях: когда другие воздействия, внешние влияния на наши слова и действия минимальны, когда установка конкретно связана с конкретными действиями и когда она становится потенциально действующей, потому что доведена до нашего сознания. В таких случаях мы будем твердо придерживаться того, во что верим.

Установка регулирует деятельность на трех иерархических уровнях: смысловом, целевом и операциональном. На смысловом уровне установки определяют отношение личности к объектам, имеющим личностное значение для человека. Целевые установки определяют относительно устойчивый характер протекания деятельности, связаны с конкретными действиями и стремлением человека довести начатое дело до конца. Если действие прервано, то мотивационное напряжение все равно будет сохраняться, обеспечивая человеку соответствующую готовность к ее продолжению. Эффект незавершенного действия был открыт К. Левиным и основательно изучен В. Зейгарник. На операциональном уровне установка обуславливает принятие решения в конкретной ситуации, способствует восприятию и интерпретации обстоятельств на основе прошлого опыта поведения человека в подобной ситуации и прогнозирования возможностей адекватного и эффективного поведения.

Социально-психологические установки есть состояние психологической готовности, складывающейся на основе опыта и оказывающей влияние на реакции человека относительно тех объектов и ситуаций, с которыми он связан и которые социально значимы. Функция приспособления установок связана с необходимостью обеспечить максимально благоприятное положение человека в социальной среде, и поэтому человек приобретает положительные установки к полезным, положительным, благоприятным для себя стимулам, ситуациям, и отрицательные установки к источникам неприятных отрицательных стимулов.

Эгозащитная функция установки связана с необходимостью поддержать внутреннюю устойчивость личности, вследствие чего человек приобретает отрицательную установку к тем лицам, действиям, которые могут послужить источником опасности для целостности личности. Если какое-то значимое лицо отрицательно оценивает нас, то это может привести к понижению самооценки, поэтому мы склонны выработать отрицательную установку к этому человеку. При этом источником отрицательной установки могут являться не сами по себе качества человека, а его отношение к нам. Ценностно-выразительная функция установки связана с потребностями в личностной устойчивости и заключается в том, что положительные установки, как пра-

вило, вырабатываются по отношению к представителям нашего личностного типа (если мы оцениваем свой личностный тип достаточно положительно). Если человек считает себя сильным, независимым человеком, то будет положительно относиться к таким же людям и достаточно «прохладно» или даже отрицательно к противоположным.

Функция организации мировоззрения: установки вырабатываются по отношению к тем или иным знаниям о мире; каждый человек имеет определенное представление о мире, часть из них — научные представления, часть — обыденные. Все эти знания образуют систему установок — это совокупность эмоционально окрашенных элементов знания о мире, о людях. Но человек может встречаться с такими фактами и информацией, которые противоречат устоявшимся установкам. И функция таких установок заключается в том, чтобы не доверять или отторгать такие «опасные факты»; к подобной «опасной» информации вырабатывается отрицательное эмоциональное отношение, недоверие, скепсис. По этой причине новые научные теории, новшества первоначально встречают отпор, непонимание, недоверие.

В процессе человеческого общения, социального взаимодействия установки преобразуются, так как в общении всегда присутствует элемент осознанного или неосознанного стремления повлиять на другого человека, изменить его установки. Но поскольку установки соединены между собой и образуют систему, то они не могут изменяться быстро. В этой системе (рис. 5.1) есть установки, которые находятся в центре с большим количеством связей — это центральные фокальные установки. И есть установки, которые находятся на периферии и имеют мало взаимосвязей, поэтому поддаются более легкому и быстрому изменению. В качестве фокальных установок выступают установки к знаниям, которые связаны с мировоззрением личности, с ее моральным кредо.

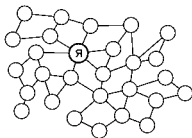


Рис. 5.1. Система установок

Главная центральная установка — это установка к собственно-му «Я», вокруг которой строится вся система установок, поскольку

в процессе социализации мы всегда соотносим все значимые для нас явления с мыслью о себе, поэтому установка самооценки собственно «Я» оказывается в пересечении всех связей системы (см рис 5 1). Для того чтобы изменить фокальную установку, надо фактически вырвать ее, а это подчас невозможно без разрушения всей целостности личности. Поэтому изменение центральной установки происходит крайне редко и болезненно. Интенсивное изменение с положительной на отрицательную самооценку невозможно без нарушения целостности личности. Концепция своего «Я» чаще всего у людей достаточно положительна, сильно отрицательное отношение к себе наблюдается главным образом у крайне невротичных людей.

Когда изменяется какая-либо установка, то возможны следующие ситуации: 1) соседние установки изменяются по направленности, т.е. по эмоциональному знаку (с положительного на отрицательный) и по интенсивности, но это характерно главным образом для периферийных установок; 2) может измениться степень важности, значимости установки; 3) может измениться принцип связи между соседними установками, т.е. произойти реструктурирование.

Социальное давление очень далеко уводит человека от поведения, которое диктуют его собственные установки, заставляя, с одной стороны, подстраиваться под мнение слушателей, высказывая свою позицию (первоначальное искажение — людям свойственно подстраиваться под мнения собеседников, а сделав это, начинают сами верить в то, что говорят), а с другой стороны, социальное давление может значительно исказить наше поведение вопреки нашим личным установкам, например, даже заставить быть жестокими по отношению к тем, к кому, по сути, мы не испытываем никакой неприязни. К тому же наши мнения, установки о чем-либо могут исказиться по внутренним причинам, вследствие неточности информации, вольного или невольного обмана. Искаженная при изложении информация может оказывать влияние на говорящего: люди, которых вынуждают давать устные или письменные показания о том, в чем они не вполне уверены, часто чувствуют себя неловко, боясь невольного обмана. Однако вскоре они начинают верить в то, что говорят, при условии, если их не подкупают и не принуждают к этому. Когда на говорящего не оказывают давления со стороны, его высказывания становятся его убеждениями, но это не значит, что они будут реализованы в его реальной деятельности.

Мнения, установки человека на чем-то основываются, следовательно, в прошлом он неизбежно испытывал на себе пропагандистское или просветительское воздействие окружающих. В связи с этим соци-

альные психологи стараются понять, что делает сообщение эффективным, какие факторы заставляют человека изменить свое мнение. Могут использоваться прямые и косвенные пути убеждения. Например, в рекламе компьютеров используют прямой путь убеждения; подразумевается, что покупатели готовы к систематическому сравнению цен и характеристик. А в рекламе прохладительных напитков обычно используют косвенный путь убеждения, попросту связывая товар с чем-то привлекательным, к примеру с удовольствием и хорошим настроением. Социальные психологи также обнаружили, что очень большое значение имеет то обстоятельство, кто именно делает сообщение. Уверенные ораторы кажутся одновременно и специалистами (обладающими знаниями в данной области), и людьми, заслуживающими доверия. Они говорят без сомнения в голосе и не руководствуются эгоистическими побуждениями. Симпатия к человеку, пытающемуся нас в чем-то убедить, делает нас открытыми для его аргументов (прямой путь убеждения). Аргументы, особенно эмоциональные, зачастую более действенны, когда они высказываются красивыми людьми. Люди лучше реагируют на сообщение, если оно исходит от представителя их же группы. Люди более успешно поддаются убеждению, когда высказываемая позиция близка их собственной. Но влияние убедительной информации из надежного источника ослабевает по мере того, как образ говорящего забывается или перестает ассоциироваться с сообщением. Информация, представленная ранее, зачастую имеет больший потенциал, особенно когда она может повлиять на интерпретацию информации, представленной позднее. Однако, если между высказыванием двух противоположных точек зрения имеется временной разрыв, влияние ранее представленной информации ослабевает; если решение принимается сразу же после высказывания второй точки зрения, то, разумеется, преимущество будет на стороне выступавшего последним, так как его аргументы будут свежи в памяти слушателей.

Люди с высоким уровнем образования, имеющие аналитический склад ума, восприимчивее к доводам рассудка, к логическим доказательствам прямой путь убеждающего воздействия (рис. 5 2).

Обычно людей более убеждают доводы, которые они открыли сами, чем те, что найдены другими. Если обращение вызывает приятные для человека мысли, то оно убеждает. Если же оно заставляет задуматься о контраргументах, человек остается при своем прежнем мнении. Людям свойственно с большей готовностью верить человеку, которого они считают компетентным в данном вопросе, потому что, доверяя источнику, мы более благожелательны и менее склонны подыскивать контраргументы. Не считая источник информации на-

дежным, человек, как правило, старается защитить свои собственные концепции, попросту игнорируя неподходящую для него информацию. Когда кто-либо атакует одну из наших любимых точек зрения, мы, как правило, чувствуем некоторое раздражение и придумываем контраргументы. Если люди в чем-то убеждены, то после атаки, в достаточной степени сильной, чтобы вызвать ответную реакцию, но все же не настолько, чтобы переубедить, они еще более укрепятся в собственном мнении. Убедительность вербального сообщения возрастает в том случае, когда удастся отвлечь внимание аудитории настолько, что люди просто не думают о возможных возражениях.

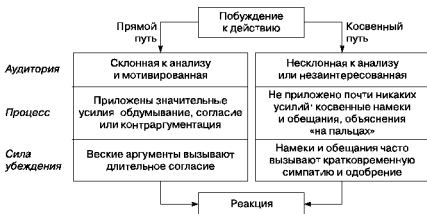


Рис. 5.2. Пути воздействия на аудиторию

Все люди более активно сопротивляются внешнему влиянию, когда речь идет о важных для них вещах, в то время как о менее значимых готовы судить поверхностно.

Незаинтересованная аудитория больше реагирует на эмоциональные и косвенные воздействия, эффект зависит также от того, нравятся ли им коммуникатор или нет. Информация становится более убедительной, когда она ассоциируется с позитивными чувствами, например когда слушатели познакомились с ней, лакомясь орехами и пепси-колой. Даже на деловой встрече в ресторане, где ненавязчиво звучит музыка, убедить благодаря этому оказывается значительно легче. Хорошее настроение повышает шансы добиться нужного результата при убеждении: в хорошем настроении люди видят мир сквозь «розовые очки», они принимают более быстрые, более импульсивные решения, в большей степени полагаются на косвенные намеки. Люди в плохом настроении дольше раздумывают, прежде чем решиться на что-то

новое, слабыми аргументами их вряд ли переубедишь. Информация может быть убедительной и когда она апеллирует к негативным эмоциям. Убедить людей бросить курить, чаще чистить зубы, сделать прививку от столбняка или осторожнее водить машину можно при помощи обращений, пробуждающих страх. Зачастую чем сильнее страх, тем более выраженной является реакция. Но если вы не укажете аудитории, как избежать опасности, устрашающая информация может просто ею не восприниматься.

Социальные и политические установки людей сильно отличаются в зависимости от возраста. Эти различия можно объяснить двумя причинами. Во-первых, последствиями смены жизненных циклов: с возрастом установки изменяются (чаще становясь более консервативными). Во-вторых, последствиями смены поколений: установки людей более старшего возраста, усвоенные ими в молодости, практически не меняются, поэтому они серьезно отличаются от тех, которые усваиваются молодежью сегодня; наблюдается разрыв поколений.

Канадский психолог Ж. Годфруа выделил три стадии в формировании социальных установок у человека в процессе его социализации: первая стадия детства до 12 лет характеризуется тем, что установки, развивающиеся в этот период, соответствуют родительским моделям. С 12 до 20 лет установки формируются на основе жизненного опыта и усвоения социальных ролей. Подростковый возраст и начальный период зрелости являются очень важными для формирования жизненных установок. Взгляды и позиции, сформированные в этот период жизни, имеют тенденцию оставаться неизменными. Поэтому хочется посоветовать молодым людям осмотрительнее выбирать круг социального влияния: группу, к которой они присоединяются; средства массовой информации, к которым они прислушиваются; роли, которые они играют. Третья стадия от 20 до 30 лет характеризуется кристаллизацией социальных установок, формированием на их основе системы убеждений, которые сохраняют стабильность, поэтому изменить установки в этом возрасте уже трудно. Но изменения культурных и социальных норм в обществе частично меняют установки и зрелых людей: большинство сегодняшних пятидесяти- и шестидесятилетних имеют более либеральные сексуальные и расовые установки, чем те, что были у них в тридцать или сорок лет. Но недостаточно выявить только совокупность социальных изменений, предшествующих изменению установок, важно анализировать изменения активной позиции личности, вызванные не просто «в ответ» на ситуацию, но в силу обстоятельств, порожденных развитием самой личности. Если социальная установка возникает в определен-

ной сфере человеческой деятельности, то понять ее развитие можно, проанализировав изменения в самой деятельности, изменение соотношения между мотивом и целью деятельности, ибо только при этом для человека изменяется личностный смысл деятельности, а значит, и социальная установка (А.Г. Асмолов).

5.6. Изменения социальных установок

В *бихевиористски ориентированной социальной психологии* (исследования социальных установок К. Ховланда) для понимания факта изменения аттитудов используется принцип научения: аттитуды человека изменяются в зависимости от того, каким образом организуется подкрепление той или иной социальной установки. Меняя систему вознаграждений и наказаний, можно влиять на характер социальной установки, изменять ее. Установки формируются и изменяются в ходе реальной деятельности человека, в процессе постепенного вовлечения человека в ту или иную деятельность, в определенную группу людей: феномен «ноги в дверях» проявляется в том, что первоначально человека побуждают сделать незначительное, легкое поручение, маленькую уступку, а затем он легче поддается воздействию, соглашаясь на более существенные действия. Людям свойственно внутренне признавать обязательства, принимаемые на себя добровольно, публично и неоднократно.

Сила группового влияния секты при формировании взглядов, установок и поведения своих членов возрастает, если она отрывает своих последователей от их прежней системы социальной поддержки и вовлекает их в изолированное сообщество. В этом случае происходит то, что называют «социальный коллапс»: внешние связи становятся все слабее и слабее, и, наконец, группа полностью отгораживается от внешнего мира и ее члены начинают общаться исключительно друг с другом. Оторванные от семьи и друзей, люди обычно теряют способность к критическому мышлению. Единственной реальностью для них становится жизнь группы. Поэтому секта не одобряет и даже карает всякое проявление несогласия, а видимость единодушия помогает людям игнорировать любые сомнения.

В *когнитивистской социальной психологии* объяснение изменению социальных установок дается в терминах теорий соответствия (Ф. Хайдер, Т. Ньюком, Л. Фестингер, Ч. Осгуд, П. Танненбаум): изменение установки происходит в том случае, когда в когнитивной структуре человека возникает несоответствие, диссонанс, например, когда негативная установка на какой-либо объект сталкивается с по-

зитивной установкой на некоторые его черты, дающие этому объекту позитивную характеристику.

В основе системы установок лежат как когнитивные, так и эмоциональные связи. Что изменяется вначале: эмоциональное отношение или логические, когнитивные связи или знания? Возможны обе ситуации: изменение эмоционального отношения влечет за собой изменение когнитивного значения установок и наоборот. Но все же исследования показали, что более надежным и быстрым методом изменения установок является изменение эмоционального значения, отношения к чему-либо (особенно если изменение эмоционального отношения происходит в гипнозе). Логический способ воздействия для изменений установки срабатывает не всегда и действует не на всех, поскольку человек склонен избегать тех сведений, которые могут доказать ему, что его поведение ошибочно. На основе многочисленных экспериментов была выявлена зависимость между объемом поступающей информации об установке и вероятностью ее изменения: небольшой объем информации не приводит к изменению установки, но по мере его роста вероятность изменения повышается, правда, до определенного предела, после которого она резко падает, т.е. очень большой объем информации может вызвать отторжение, недоверие, непонимание (рис. 5.3). Вероятность изменения установки зависит и от ее сбалансированности. Сбалансированные системы установок, мнений человека характеризуются психологической совместимостью (рис. 5.4, а), поэтому с большим трудом поддаются воздействию, чем несбалансированные системы, которые и сами по себе склонны к разрыву (рис. 5.4, б).

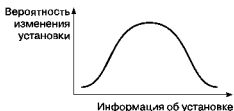


Рис. 5.3. Изменение установки в зависимости от количества поступившей информации

Человек, как правило, стремится избегать информации, которая способна вызвать когнитивный диссонанс — несоответствие между установками или несоответствие между установками и реальным поведением человека.

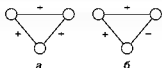


Рис. 5.4. Системы установок

a — сбалансированная система, *б* — неустойчивая несбалансированная система установок

Если человек обладает сбалансированной системой установок, то речевое воздействие, производимое другим человеком или группой, будет происходить по принципу ассимиляционного контрастного действия, т.е. если у человека имеются твердые установки, которые отличаются от мнения оратора, то после речи оратора эти убеждения будут еще сильнее отличаться от позиции оратора (если только он не смог привести свехубедительные доводы своей правоты), иными словами, будет действовать контрастный эффект. Если мнения человека близки к мнению оратора, то после его речи они еще более приблизятся к позиции оратора, т.е. произойдет ассимиляция, объединение мнений. Чем ближе установки аудитории к мнению оратора, тем более это мнение оценивается аудиторией как объективное и беспристрастное. Люди, которые занимают крайние позиции, менее склонны менять свои установки, чем люди с умеренными воззрениями.

Укреплению установок человека может способствовать такой прием, как «вакцинация установки», — слабая атака на установки людей, предпринимаемая для того, чтобы, когда атака будет значительно сильнее, они оказались в состоянии ее отразить. Атака, которую удалось отразить, скорее укрепит человека в его позиции. Те, кто отвергает эту попытку переубедить себя, «вакцинируются» против последующих посягательств. Приведем пример «вакцинации» учеников средней школы против пристрастия к курению, возникающему под влиянием сверстников. Учеников учили тому, как необходимо реагировать на телерекламу, в которой женщина с сигаретой в зубах говорит: «Ты не станешь по-настоящему свободным, если не отведаешь вкус табака». В ответ старшеклассникам предлагалось произносить следующее: «Я выглядел бы настоящим салагой, если бы закурил только ради того, чтобы произвести на тебя впечатление». После нескольких таких сеансов «вакцинации» «вакцинированные» подростки начинали курить в два раза реже по сравнению с теми, кому не делали таких прививок. В одном из исследований ученики шестых восьмых классов либо смотрели фильмы, повествующие о вреде курения, либо получали информацию о его последствиях и участвовали в ролевых

играх отказа от курения, сценарий которых писали сами. Из числа тех, кто смотрел фильм, через полтора года начали курить 31%. Из тех же, кто участвовал в ролевых играх «отказа от курения», закурили лишь 19%. Подростков учили, как противостоять тому давлению, которое могут оказывать окружающие, подстрекая их к курению и употреблению наркотиков. Среди тех, кто прежде не употреблял марихуану, вероятность ее употребления понизилась в три раза; среди тех, кто ее уже попробовал, употребление снизилось в два раза.

В просветительских программах, направленных против увлечения табаком и наркотиками, применяются и другие принципы убеждения. В частности, для распространения информации привлекаются сверстники подростков, пользующиеся у них авторитетом. У подростков инициируются собственные когнитивные процессы («вот о чем ты мог бы подумать»). Их склоняют делать публичные заявления (например, принять рациональное решение курить или не курить и объявить его своим одноклассникам, приводя при этом соответствующие доводы).

Социальные установки, которые мало изменяются, перерастают в стереотипы и предрассудки. «Нормальная» социальная установка может перевоплотиться во «вредный» стереотип. **Предрассудок** — это социальная установка с особенно искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего человек воспринимает определенные социальные объекты в неадекватном, искаженном виде, испытывает к ним неадекватные негативные эмоции.

5.7. Механизмы психологического воздействия

Эффект влияния на человека зависит от того, какие механизмы воздействия использовались: убеждение, внушение или заражение.

Самый древний механизм воздействия — это *заражение*, он представляет собой передачу определенного эмоционально-психического настроя от одного человека к другому, основан на апелляции к эмоционально-бессознательной сфере человека (заражение паникой, раздражением, смехом и т.п.). Эффект зависит от степени интенсивности эмоционального состояния воздействующего человека (условно назовем его оратором) и количества слушателей. Чем выше эмоциональный настрой оратора, тем сильнее эффект. Число людей должно быть достаточно большим, чтобы возникало чувство единства с толпой под влиянием эмоционального транса оратора.

Внушение также основано на апелляции к бессознательному, к эмоциям человека, но уже вербальными, словесными средствами,

причем оратор должен находиться не в эмоциональном трансе, а в рассудочном состоянии, источать уверенность и авторитет. Внушение основано главным образом на авторитетности источника информации: если внушающий не авторитетен, то внушение обречено на провал. Внушение носит вербальный характер, т.е. внушать можно только через слова, но это вербальное сообщение имеет сокращенный характер и усиленный экспрессивный момент. Очень велика здесь роль интонации голоса (90% эффективности внушения зависит от интонации, которая выражает убедительность, авторитетность, значительность слов).

Внушение (суггестия) — способ психологического воздействия, основанный на некритическом восприятии и принятии человеком информации, которая не нуждается в доказательствах и содержит готовые выводы. Успешность внушения зависит:

- от способностей суггестора, т.е. того человека, который осуществляет внушение, от его авторитетности, уверенности;

- от характера внушаемой информации и места внушаемой информации в общем информационном потоке: если внушаемая информация находится в начале, то восприимчивость к внушению можно оценить в 50%, в середине — в 30%, в конце — 70%.

Внушаемость — степень податливости внушению, способность к некритическому восприятию поступающей информации; различна у разных людей. Внушаемость выше у лиц со слабой нервной системой. Люди с малосбалансированными установками сильнее внушаемы (дети внушаемы), люди с преобладанием первой сигнальной системы также более внушаемы. Женщины более внушаемы, чем мужчины. Такие ситуативные факторы, как телесное расслабление, сонливость, утомление, боль, сильное эмоциональное возбуждение, скука, ощущение безысходности, низкая критичность мышления, некомпетентность в обсуждаемом вопросе, дефицит времени при принятии решения, привычка повиноваться, тревожность, стеснительность, повышают внушаемость человека, его подверженность чужому влиянию.

Спротивляемость внушению может быть двух видов: 1) ненамеренная сопротивляемость внушению базируется на склонности отдельных людей сомневаться практически во всем; 2) намеренная сопротивляемость внушению предполагает, что человек сознательно анализирует то, что ему пытаются внушить, сопоставляет информацию со своими взглядами, знаниями, отвергает то, что не согласуется с его знаниями и убеждениями.

Выделяют три основные формы внушения:

- 1) гипнотическое внушение (в состоянии гипноза);

2) внушение в состоянии релаксации — мышечной и психической расслабленности;

3) внушение при активном состоянии бодрствования человека.

Приемы внушения направлены на снижение критичности человека при приеме информации и использовании эмоционального переноса. Так, прием переноса предполагает, что при передаче сообщения новый факт связывают с хорошо знакомыми фактами, явлениями, людьми, к которым человек эмоционально положительно относится, для того чтобы произошел перенос этого эмоционального состояния на новую информацию (возможен перенос и отрицательного отношения, в этом случае поступающая информация отторгается). Приемы свидетельств (цитирование известного лица, ученого, мыслителя) и «апелляция ко всем» («большинство людей считает, что...») снижают критичность и повышают податливость человека получаемой информации.

Убеждение апеллирует к логике, разуму человека, предполагает достаточно высокий уровень развития логического мышления. На людей, которые малоразвиты, порой невозможно логически воздействовать. Содержание и форма убеждения должны соответствовать уровню развития личности, его мышления. Для того чтобы воздействие было эффективным, источник и содержание убеждающего воздействия должны отвечать следующим требованиям:

- убеждающая речь должна строиться с учетом индивидуальных особенностей слушателей;

- она должна быть последовательной, логичной, максимально доказательной, должна содержать как обобщающие положения, так и конкретные примеры;

- необходимо анализировать факты, известные слушателям;

- убеждающий и сам должен быть глубоко убежден в том, что доказывает. Малейшая неточность, логическое несоответствие могут резко снизить эффект убеждения

Процесс убеждения начинается с восприятия и оценки источника информации:

- слушатель сравнивает получаемую информацию с имеющейся у него, и в результате создается представление о том, как оратор преподносит информацию, откуда он ее черпает, если человеку кажется, что оратор неправдив, скрывает факты, допускает ошибки, то доверие к нему резко упадет;

- создается общее представление об авторитетности убеждающего, но если оратор допускает логические ошибки, никакой официальный статус и авторитет ему не помогут;

■ сравниваются установки оратора и слушателя: если расстояние между ними очень велико, то убеждение может быть неэффективным. В этом случае наилучшей стратегией убеждения является то, что вначале убеждающий сообщает об элементах сходства со взглядами убеждаемых, в результате устанавливается лучшее понимание и создается предпосылка для убеждения. Может быть применена и другая стратегия, когда вначале демонстрируют большое различие в установках, но затем убеждающий должен уверенно и доказательно разгромить чуждые взгляды.

Таким образом, **убеждение** – метод воздействия, основанный на логических приемах, к которым примешиваются социально-психологические давления разного рода (влияние авторитетности источника информации, групповое влияние). Убеждение основано на логических приемах доказательств, с помощью которых истинность какой-либо мысли обосновывается через посредство других мыслей. Убеждение более эффективно, когда убеждается группа, а не индивид.

Всякое доказательство состоит из трех частей: тезис, доводы и демонстрации. Тезис – это мысль, истинность которой требуется доказать, тезис должен быть ясно, точно, недвусмысленно определен и обоснован фактами. Довод – это мысль, истинность которой уже доказана, и поэтому она может быть приведена для обоснования истинности или ложности тезиса. Демонстрация – логическое рассуждение, совокупность логических правил, используемых в доказательстве. По способу ведения доказательства бывают прямые и косвенные, индуктивные и дедуктивные.

Среди распространенных ошибок доказательств:

- подмена тезиса в ходе доказательства;
- использование для доказательства тезиса доводов, которые отнюдь его не доказывают или верны частично при определенных условиях, а их рассматривают как верные при любых обстоятельствах, либо применение заведомо ложных доводов;
- опровержение чужих доводов рассматривается как доказательство ложности чужого тезиса и правоты своего утверждения антитезиса, хотя логически это неверно: ошибочность довода не означает ошибочности тезиса.

Однако поскольку логика многих людей далеко не безупречна, то такие «псевдодоказательства» и «псевдоубеждения» могут срабатывать. В ряде случаев возможен «эффект бумеранга» – когда убеждение приводит к результатам, противоположным намерениям убеждающего. Это происходит:

■ когда исходные установки убеждающего и убеждаемого разделены большой дистанцией и с самого начала оратор это показывает, не обладая при этом должной авторитетностью, не имея веских аргументов, в результате аудитория заграждает себя «фильтрами», не слушает, отторгает информацию и еще более укрепляется на своей позиции;

■ в случае идеологической перегрузки, обилия информации, доводов, доказательств по ничтожному поводу — создается эмоциональный барьер, который отторгает все убеждающие доводы, хотя внешне человек может сделать вид, что соглашается;

■ если воздействие осуществляется на фокальную установку.

Степень эффективности воздействия информации на установки человека зависит и от параметра первичности-вторичности информации (первая поступившая информация о каком-либо новом событии, факте воспринимается легче, доверчивее, без влияния предыдущих предубеждений, но информация о каком-либо давно известном событии, человеке, которая поступила последней, может перечеркнуть имеющееся ранее отношение к этому человеку).

Повторяемость информации может вызывать **кумулятивность** — постепенное накопление пропагандистского влияния при систематическом повторении информации в различных вариациях, но эти повторения не должны быть чрезмерными — иначе возникает информационное пресыщение, утомление и отторжение надоедливой информации.

Важным социально-психологическим феноменом является **подражание** — воспроизведение деятельности, поступков, качеств другого человека, на которого хочется походить.

Условиями подражания являются:

■ наличие положительного эмоционального отношения, восхищения или уважения к этому человеку — объекту подражания;

■ меньшая опытность человека по сравнению с объектом подражания в каком-то отношении;

■ ясность, выразительность, привлекательность образца;

■ доступность образца хотя бы в некоторых качествах;

■ сознательная направленность желаний и воли человека на объект подражания (хочется быть таким же)

Подражание — важнейший фактор в развитии личности ребенка, но оно присуще и взрослым в определенной степени. Молодежь подражает прежде всего тому, что социально ново, и предпочтение часто отдается не только образцам социально значимым, но и образцам внешне динамичным, ярким (образцам кино, моды), хотя социально незначимым или даже социально негативным по своей сути.

Психологическое воздействие, которое оказывают люди друг на друга, предполагает, что происходит изменение механизмов регуляции поведения и деятельности человека. В качестве средств воздействия используются:

- вербальная информация, слово, однако следует учитывать, что значение и смысл слова могут быть различными для разных людей и оказывать разное воздействие (здесь важны: уровень самооценки, широта опыта, уровень интеллектуальных способностей, особенности характера и тип личности);

- невербальная информация (интонация речи, мимика, жесты, позы приобретают знаковый характер и влияют на настроение, поведение, степень доверия собеседника);

- вовлечение человека в специально организованную деятельность, ибо в рамках любой деятельности человек занимает определенный статус и тем самым закрепляет определенный тип поведения (так, изменение статуса во взаимодействии приводит к изменению поведения, а также реальные переживания, связанные с реализацией определенной деятельности, могут изменить человека, его состояние и поведение);

- регуляция степени и уровня удовлетворения потребности (если человек признает право за другим человеком или группой регулировать уровень удовлетворения своей потребности, тогда изменения могут происходить; если не признает, воздействия не будет как такового).

Каждый тип воздействия (убеждение или внушение) имеет несколько разных средств воздействия: так, например, заражение складывается из невербального эмоционального воздействия и частично вербального компонента, а убеждение — из вербального и эмоционального компонентов и вовлеченности в деятельность.

Методы воздействия — совокупность приемов, реализующих воздействия:

- на потребности, интересы, склонности, т. е. источники мотивации активности, поведения человека;

- установки, групповые нормы, самооценки людей, т. е. на те факторы, которые регулируют активность;

- эмоциональное состояние, в котором человек находится (тревога, возбужденность или депрессивность и т. п.) и которое изменяет его поведение.

Методы воздействия на источники активности направлены на формирование новых потребностей или изменение побудительной силы имеющихся мотивов поведения. Для формирования новых по-

требностей у человека применяются следующие приемы и средства: вовлечение индивида в новую деятельность с использованием его желания взаимодействовать с каким-то определенным лицом («Все равно куда, лишь бы с тобой быть»); вовлечение всей группы в новую деятельность с использованием мотива следования дисциплинарным нормам («Я должен, как и все в группе, делать то-то»); использование желание ребенка приобщиться к взрослой жизни или желания человека к повышению престижа. При этом, приобщая человека к новой для него, пока еще безразличной деятельности, полезно обеспечить минимизацию усилий человека по ее выполнению — если же новая деятельность для человека слишком обременительна, то человек теряет желание и интерес к этой деятельности.

Для того чтобы изменить поведение человека, нужно изменить его желания, мотивы (хочет уже того, чего раньше не хотел, либо перестал хотеть, стремиться к тому, что раньше привлекало), т.е. произвести изменения в системе иерархии мотивов. Один из приемов, который позволяет это сделать, — регрессия, т.е. актуализация мотивов более низкой сферы (безопасность, выживание, пищевой мотив и пр.), осуществляется в случае неудовлетворения основных витальных потребностей человека (этот прием применяется и в политике, чтобы «сбить» активность многих слоев общества, создав им достаточно трудные условия для пропитания и выживания).

Чтобы изменилось поведение человека, требуется изменить его взгляды, мнения, установки — создать новые установки, изменить актуальность существующих установок или их разрушить. Целью речевого воздействия является изменение или формирование установки (определенного взгляда на вещи), осуществление сдвига в системе ценностей слушателя. Люди, которые занимают крайние позиции, менее склонны менять свои установки, чем люди с умеренными воззрениями. Система селекции (отбора) информации происходит на трех уровнях:

- 1) на уровне внимания (внимание направляется к тому, что интересует, соответствует взглядам человека);
- 2) на уровне восприятия (даже восприятие, понимание юмористических картинок зависит от установок человека);
- 3) на уровне памяти (запоминается то, что совпадает, приемлемо интересам и взглядам человека).

В результате этого трехэтапного процесса отбора информации очень трудно переубеждать людей.

Требуемая социальная установка формируется у человека:

- если он периодически включается в соответствующую деятельность — например, практически каждый человек какое-то время на-

ходился в одной и той же роли, одной и той же ситуации, испытал одинаковые требования к себе и к своей деятельности, как и все остальные люди из его окружения или группы, — это позволяет всем выработать одинаковое требуемое отношение к этой ситуации, изменить свое поведение в данной ситуации в требуемом направлении;

■ если он многократно получает соответствующую информацию;

■ если его включают в престижную, значимую для него группу, в которой эта позиция, эта установка поддерживается (например, лидеры рабочего движения включают в актив фирмы, на престижный пост, после чего они довольно быстро усваивают требуемые административной установки и позиции, — этот прием известен с древности и назывался кооптацией)

Для того чтобы сформировать установку на требуемое отношение или оценку того или иного события, используется метод ассоциативного или эмоционального переноса: объект ассоциации включается в один контекст с тем, что уже имеет оценку, или вызывает моральную оценку либо определенную эмоцию по поводу этого контекста (например, в западных мультфильмах опасные и плохие инопланетяне изображались с советской символикой, отсюда мог произойти перенос: «Все советское — опасное, плохое»)

Для того чтобы усилить, актуализировать требуемую установку, неспособную вызвать эмоциональный или моральный протест человека, часто используется прием совмещения стереотипных фраз с тем, что хотят внедрить, поскольку стереотипные фразы снижают внимание и эмоциональное отношение человека на какой-то момент, достаточный для срабатывания требуемой установки. Этот прием используется в военных инструкциях, где пишут: «Запустить ракету в объект Б» (а не в город Б), поскольку стереотипное слово «объект» снижает эмоциональное отношение человека и усиливает его готовность выполнить требуемый приказ, требуемую установку

Порой социально-психологическое воздействие направлено на то, чтобы разрушить имеющиеся установки человека, ибо если установки разрушены, деятельность распадается. Этому способствует фактор неопределенности — чем выше уровень субъективной неопределенности, тем выше тревожность, и тогда пропадает целенаправленность деятельности. Неопределенность в оценке личных перспектив, в оценке своей роли и места в жизни, неопределенность значимости затраченных усилий в учебе, труде (если хотим обесмыслить деятельность, уменьшаем значимость усилий), неопределенность поступающей информации (ее противоречивость — неясно, какой из них можно доверять), неопределенность моральных и социальных норм

все это вызывает напряженность человека, от которой он пробует защититься*

- пытаюсь переосмыслить ситуацию;
- осуществляя поиск новых целей;
- уходя в регрессивные формы реагирования (пьянство, безразличие, апатию, депрессию, агрессию и пр.)

В Франкл писал: «Самый тяжелый вид неопределенности — неопределенность окончания неопределенности».

Одним из направлений социально-психологического воздействия является воздействие на эмоциональное состояние, настроение человека, что приводит к изменению и поведения. Для изменения эмоционального отношения и состояния человека к текущим событиям эффективен прием «вспоминания горького прошлого»: если человек усиленно будет вспоминать прошлые неприятности («как было плохо до того, как...»), анализировать прошлую жизнь в черном свете («включится» непроизвольное снижение дисгармоничности, снижение недовольства человека сегодняшним днем), у него начнут вырабатываться «розовые иллюзии» на будущее. В нашей стране этот прием применялся неоднократно. Для разрядки отрицательного эмоционального состояния людей в требуемом направлении и с требуемым эффектом с древности используется прием «канализации настроения», когда на фоне повышенной тревожности и фрустрации потребностей людей, видя рост возмущения и недовольства людей действиями правителей, провоцируется излияние гнева толпы на людей, которые лишь косвенно или почти не причастны к возникновению трудностей, но выступали «козлами отпущения» или громомоводом, позволяющим отвести гнев толпы от правителей в требуемое направление для самого правителя. Поисками «виноватых стрелочников» до сих пор решают аналогичные задачи воздействия на людей.

Если все три фактора (и мотивация, желания людей, и установки, мнения, и эмоциональные состояния людей) будут учтены, тогда воздействие будет наиболее эффективным как на уровне отдельного человека, так и на уровне группы лиц. В каждой группе существуют свои групповые нормы, которые определяют, регулируют поведение членов группы и группы в целом. Чтобы изменить поведение группы, необходимо оказать воздействие на нее и изменить ее групповые нормы. Активное воздействие на групповые нормы может осуществить лидер либо этого можно достичь через включение группы в иную деятельность. От чего зависит сопротивление воздействию? Оно зависит:

- от уровня групповой сплоченности;

- фиксации на содержании прежних групповых норм и новых требований;

- степени расхождения групповых норм с содержанием внедряемых установок и норм

Чем выше все эти факторы выражены, тем сильнее сопротивление. Когда группа включается в циклическую деятельность требуемого направления и характера, создаются объективные условия необходимости изменения групповых установок, норм, причем, когда все внимание сконцентрировано на выполнении деятельности, «затушевывается», «зашумляется» факт выработки новых установок и норм, а если имеется «зашумление», то прежние установки не актуализируются, а постепенно стираются. Влиять на групповую сплоченность можно через:

- осознание группой своей социальной роли или своего отличия от других групп;

- использование групповых символов, знаков, девизов – по-скольку факторы идентификации кого-то с категорией «свой» создают условия роста групповой сплоченности;

- создание, формирование «мы-чувства»: когда человек чувствует себя членом группы, происходит идентификация себя с определенной группой, что делает человека особо чувствительным к воздействию. Этот эффект «мы-чувства» используют политики, играя в «простонародность», принимая манеры поведения в группе, характерные для нее (через слова, интонации, одежду, культурные нормы)

Контрольные вопросы

1. Каковы функции и структура общения?
2. Как вы можете охарактеризовать специфику различных видов общения?
3. Какие невербальные средства общения наиболее информативны?
4. Каковы закономерности социальной перцепции?
5. Что характеризует интерактивная сторона общения? Какие типы взаимодействия людей можно выделить?
6. Какое значение имеет трансактная теория общения Э. Берна?
7. Какие механизмы, средства и приемы психологического воздействия существуют?
8. Как происходит формирование и изменение социальных установок? Каковы функции социальных установок?

Тесты

1. Особой ситуацией, где усиливается воздействие через психическое заражение, является

- а) ситуация конфликта;
 - б) дорожно-транспортное происшествие;
 - в) поимка правонарушителя;
 - г) паника
2. Механизм интерпретации поступков и чувств другого человека называется:
- а) стереотипизацией;
 - б) каузальной атрибуцией;
 - в) абстракцией;
 - г) межличностной совместимостью
3. Какой из факторов является ограничивающим при групповом решении проблемы
- а) группа ошибается чаще, чем отдельный индивидуум;
 - б) группе требуется больше времени для принятия решения, чем отдельному индивидууму,
 - в) в группе реже случаются озарения, чем при индивидуальной работе;
 - г) группа не может суммировать информацию

НАРУШЕНИЯ СТРУКТУРЫ ЛИЧНОСТИ И ДЕВИАНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

6.1. Психическое здоровье личности и психические нормы

В психике человека можно условно выделить девять уровней.

Первый составляют врожденные инстинкты и рефлексы, т.е. то, что дано от природы и человеком сознательно не контролируется, но обеспечивает биологическое выживание

Второй уровень включает совокупность потребностей человека, которые отражают то, в чем он нуждается в процессе своей жизнедеятельности

На третьем уровне находятся привычки человека, которые действуют автоматически, неосознанно, отражают приобретенные им способы удовлетворения потребностей, вести себя определенным образом в привычных ситуациях. Привычки могут быть временными и постоянными, индивидуальными и коллективными, полезными и вредными. На этом же уровне находятся разнообразные неосознанные мотивы, бессознательные влечения, бессознательные комплексы.

Четвертый уровень занимают осознанные мотивы, осмысленные побудители действий человека, но порой скрываемые от других людей. Мотивы переплетаются между собой, могут образовывать комбинации мотивов или вступать в конфликт между собой, влияя на реальные действия человека

Пятый уровень отражает сферу чувств, эмоций, переживаний; они с трудом поддаются контролю и управлению. На этом уровне проявляется врожденный темперамент человека, влияющий на степень его эмоциональной возбудимости, и скорость реагирования. Различают сангвиников, холериков, флегматиков, меланхоликов

На шестом уровне воля, волевые усилия, характер. Воля и характер формируются прижизненно и воспитываются. Возможны дефекты воли, акцентуации или даже патологии характера

На седьмом уровне — сознание, мышление, способность находить решение проблем, способность к логическому рассуждению (дедукции, индукции), к логическому сравнению различных вариантов решений — все это можно назвать рассудком человека. На этом уровне накапливаются осмысленные знания человека, складывается система собственных взглядов, мнений, убеждений, интересов, система мировоззрения.

На восьмом уровне реализуются разумные способности человека: находить новые неожиданные решения в неожиданных ситуациях, создавать новые идеи, теории, объекты, развивать культуру, выстраивать иерархию ценностей, идеалов, «Я-идеальное».

Девятый уровень составляют духовные устремления, верований человека, ценностные доминанты — это уровень духа. Выбор смысла жизни, способа существования есть свободное волеизъявление духа человека.

Направленность личности и отражает содержание его высших уровней, это совокупность убеждений, интересов, идеалов, ценностей человека.

Сущность личности проявляется во взаимоотношениях человека с другими людьми, она раскрывается в жизненные цели, ценностях и мотивах, в способах поведения. Б.С. Братусь подчеркивал, что личность — это нравственно-ценностный выбор.

Можно выделить следующие критерии психического здоровья человека, нормы социально-психологического поведения:

- осознание и чувство непрерывности, постоянства и идентичности своего физического и психического «Я»;
- чувство постоянства и идентичности переживаний в однотипных ситуациях;
- критичность к себе и своей собственной психической продукции (деятельности) и ее результатам;
- соответствие психических реакций (адекватность) силе и частоте средовых воздействий, социальным обстоятельствам и ситуациям;
- способность самоуправления поведением в соответствии с социальными нормами, правилами, законами;
- способность планировать и реализовывать собственную жизнедеятельность;
- способность изменять способ поведения в зависимости от смены жизненных ситуаций и обстоятельств.

Психическая норма представляет собой индивидуальную динамическую совокупность психических свойств конкретного челове-

ка, позволяющую ему адекватно своему возрасту, полу и социальному положению познавать окружающую действительность, адаптироваться к ней и выполнять свои биологические и социальные функции в соответствии с возникающими личными и общественными потребностями.

Психическая норма предполагает и наличие психического здоровья, т.е. отсутствие четко определяемого психического расстройства, наличие определенного функционального резерва организма, позволяющего человеку преодолевать психо-социальные стрессы и экстремальные ситуации. Б.С. Положий дает следующее определение: «**Психическое здоровье** — это такое состояние психики индивида, которое характеризуется цельностью и гармоничностью всех психических функций организма, обеспечивающих чувство субъективной психической комфортности, способность к целенаправленной осознанной деятельности и адекватные (с учетом этнокультуральных критериев) формы поведения».

Психическое здоровье индивида или группы индивидов может быть оценено только с учетом таких основных сфер психической деятельности, как уровень познавательных процессов, уровень самочувствия и направленность интересов личности, социальная активность, межличностные отношения и поведение в микро- и макросоциальных сферах, психосоматические отношения, способы адаптации и психологической защиты (В.К. Смирнов).

Во многих случаях под психической нормой определяют то, насколько индивид адаптирован к жизни в социальной среде, насколько он продуктивен и критичен в жизни. Здоров, если хорошо приспособлен к своей культуре, социальным нормам. Критерий личностной зрелости, по Г. Олпорту, — широта интересов, способность к самоактивации (в том числе юмор по отношению к себе), наличие философии жизни — может служить критерием для проверки психического здоровья.

Психической болезнью считается выходящее за пределы «нормы реакции» изменение сознания субъекта, которое ограничивает частично или исключает полностью его способность осознавать себя, окружающее, свои действия и осознанно регулировать свое поведение. **Психические нарушения** — нарушения, которые клинически не проявляются, поскольку маскируются компенсаторными механизмами и становятся явными, достигнув «критической степени выраженности». В своей работе ученые Ф.Б. Березина и Е.Д. Соколова пришли к выводу, что микросоциальные условия и социокультуральные факторы опосредованно влияют на процесс появления первичной симпто-

матики психических нарушений, апеллируя к некоторым качествам личности и определяя паттерны и границы возможного поведения. К социокультуральным факторам относят социально-политические, социально-экономические и микросоциальные влияния, действие которых реализуется как на индивидуально-личностном, так и на популяционном уровнях. Этнокультуральные факторы отражают влияние на психическое здоровье человека национальной психологии, религиозных убеждений, традиций, обычаев, культуры, конкретного этноса, а также вклад этих специфических воздействий в развитие и клинические проявления психической патологии (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Соотношение критериев психического здоровья (нормы)

Нарушения личности не носят однозначного характера, они могут выражаться в изменениях мотивационной сферы, изменениях самооценки и уровня притязания, нарушениях общения, самоконтроля и саморегуляции, в формировании патологических черт характера.

6.2. Нарушения структуры личности

Нарушения структуры личности включают: 1) нарушение структуры иерархии мотивов; 2) формирование патологических потребностей и мотивов; 3) нарушение смыслообразования; 4) нарушение саморегуляции, подконтрольности поведения; 5) нарушение критичности и спонтанности; 6) нарушение формирования психологических особенностей личности, в результате чего происходит формирование патологических черт личности.

Иерархия мотивов является относительно устойчивой и этим обуславливает относительную устойчивость всей личности, ее интересов, позиций и ценностей. Процесс нарушения мотивов, установок и ценностей приводит к нарушениям структуры личности, например, при хроническом алкоголизме. На первых порах принятие алкоголя выступает в роли средства для реализации других мотивов (приятно отдохнуть, снять напряжение). Постепенно, по мере формирования психологической (а затем и физиологической) зависимости, человека начинают привлекать не сами по себе события, бывшие для него значимыми (встреча друзей, торжество), а возможность употребления алкоголя. Таким образом, алкоголь для него становится самостоятельным мотивом поведения.

С развитием алкоголизма все больше разрушается прежняя иерархия мотивов. По мере того как алкоголь занимает доминирующие позиции, становится смыслом жизни, прежние установки, интересы отходят на задний план. Работа, семья перестают быть для больного значимыми, рассматриваются только как источник добывания денег на выпивку или тормоз в удовлетворении доминирующей потребности в алкоголе. Б.С. Братусь указывал, что постепенное нарушение прежней, до болезни сложившейся иерархии потребностей, мотивов и ценностей и формирование взамен ее новой иерархии является центральным пунктом личностной деградации при хроническом алкоголизме. Отходят на задний план и разрушаются высшие потребности и установки личности, сужается круг интересов, утрачиваются позитивные жизненные цели человека, разрушаются социальные связи с людьми, деградируют воля, интеллект, самосознание человека. *Изменение иерархии и опосредованности мотивов* означает потерю сложной организации деятельности человека, которая теряет специфически человеческую характеристику: из опосредованной она становится импульсивной.

Патология мотивационной сферы может проявляться не только в изменении опосредованности и иерархии мотивов, но и в нару-

шениях взаимоотношения их смыслообразующей и побудительной функций. В одних случаях *ослабляется смыслообразующая функция мотива* и мотив превращается в только знаемый, не обладающий достаточной побудительной силой. Например, человек, зная, что к близким надо хорошо относиться, оскорбляет или даже избивает их. В других случаях отмечается *сужение круга смысловых образований* — в результате многое из того, что ранее имело для человека личностный смысл (учеба, работа, семья, дружеские отношения и т.п.), постепенно теряет его, становится безразличным, ненужным для человека.

Одним из наиболее ярких проявлений нарушений личности является *нарушение подконтрольности, критичности поведения*. Нарушение критичности может приобрести разные формы: может выразиться в неправильной оценке своей личности, собственных действий, проявиться в некритичности к своим психопатическим переживаниям. Критичность образует «вершину личностных качеств человека». Если у человека не возникает критического отношения к себе, то отсутствует коррекция внутренних действий, не формируются профессиональные навыки, нарушается целенаправленность действий и суждений, нарушается регуляция поведения.

Нарушения на уровне личности сопровождаются формированием патологических свойств характера. Под **характером** можно понимать иерархическую систему обобщенных мотивов, которые обобщаются под влиянием внешних обстоятельств. Мотив становится характерологическим свойством личности, когда он генерализуется по отношению к ситуации, в которой появился, распространившись на все ситуации, сходные с первой. Обобщенный мотив, таким образом, превращается в обобщенный способ поведения, что делает поведение личности неадаптивным по отношению к изменчивым социальным ситуациям. В этом смысле способы поведения становятся патологическими.

О расстройствах личности можно говорить тогда, когда в структуре личности настолько резко выражены определенные свойства, что они становятся причиной серьезных страданий или конфликтов, приводящих к затруднениям в социальном функционировании личности. **Социопатическая личность** — личность, имеющая нарушенные, неадаптивные социальные связи. *Болезненные состояния личности (личностные расстройства)* представляют собой глубоко укоренившиеся и постоянные модели поведения, отличающиеся негибкостью реагирования на широкий диапазон различных социальных ситуаций. Деадаптивные особенности могут затрагивать эмоциональные, интеллектуальные, перцептивные или психодинамические проявления. Нарушения социального поведения и взаимодействия представляют

собой либо чрезмерные, либо существенные отклонения от нормативного образа социального взаимодействия и межличностных отношений, свойственных определенной культуре. Патологическими способами поведения, генерализующимися в личностной структуре под влиянием обстоятельств психологического развития в детском возрасте, становятся следующие *типы поведенческих реакций*:

- реакции отказа;
- реакции оппозиции (протеста);
- реакции имитации;
- реакции компенсации;
- реакции гиперкомпенсации;
- реакции эмансипации;
- реакции группирования;
- реакции увлечения;
- реакции сексуальные

Реакции отказа — отказ от социальных контактов, страх перед новым, потеря жизненной перспективы (возникает при потере близких в раннем возрасте или в условиях социальной депривации в закрытых учреждениях) *Реакции оппозиции* — протестное поведение из-за обиды, ущемления самолюбия, недовольства со стороны взрослых. Выделяют: активный протест — агрессия (в том числе косвенная), непослушание как реакция на неадекватное обращение, и пассивный протест — отказ от действий, суицид, психосоматические реакции, уход из дома. *Реакции имитации* — повторение поведения окружающих (многое зависит от того, кто становится объектом для подражания) *Реакции компенсации* — маскирование собственной слабости. *Реакции гиперкомпенсации* — маскировка слабости через проявление противоположной черты (признаки: излишняя бравада, самооговоры). *Реакции эмансипации* — желание освобождения от влияния взрослых. *Реакции группирования* — создание чувства защищенности при объединении в группы сверстников. *Реакции увлечения* — интеллектуально-эстетические, телесные, накопительские, лидерские, эгоцентрические, азартные, информативно-коммуникативные (поверхностное общение) реакции. *Реакции сексуальные* — удовлетворение различных социальных потребностей (достижение близости с другим человеком, демонстрация своего отношения к другому, получение выгоды, подтверждение образа «Я», установление отношений зависимости и подчинения и т.п.) посредством использования сексуальности (половых и гендерных отношений)

Генерализация поведенческих реакций зависит от типа воспитания. Именно воспитание делает реакции патохарактерологическими.

К типам неправильного воспитания, способствующим формированию расстройств личности, относят гипопротекцию, потворствующую гипопротекцию, доминирующую гиперпротекцию, потворствующую гиперпротекцию, воспитание в культе болезни, эмоциональное отвержение, повышенную моральную ответственность, противоречивое воспитание, воспитание вне семьи. Критериями превращения поведенческих реакций в патохарактерологические являются: 1) *тотальность* (занимает доминирующую позицию в иерархии мотивов и проявляется во всех ситуациях); 2) *относительная стабильность проявления во времени*; 3) *социальная дезадаптация*. Отсутствие хотя бы одного критерия в поведенческих проявлениях личности дает основание говорить о нормальном, но акцентуированном характере.

6.3. Акцентуации характера и неврозы

Акцентуация характера — преувеличенное развитие отдельных свойств характера в ущерб другим, в результате чего ухудшается взаимодействие человека с окружающими людьми, возникают однотипные конфликты. Выраженность акцентуации может быть различной — от легкой, заметной лишь ближайшему окружению, до крайних вариантов — психопатии. Акцентуации характера — это еще не патология, но психическое явление, находящееся на грани нормы и патологии.

В отличие от психопатии акцентуации характера проявляются не постоянно, с годами могут существенно сглаживаться, приближаться к норме. К. Леонгард выделил 12 типов акцентуации. Приведем их краткую характеристику:

1) **гиперактивный** — чрезмерно приподнятое настроение, разговорчив, очень энергичен, самостоятелен, стремится к лидерству, рискам, авантюрам, игнорирует наказания, теряет грань дозволенного, отсутствует самокритичность;

2) **дистимический** — постоянно пониженное настроение, грусть, замкнутость, немногословность, пессимистичность, тяготеет к шумным обществам, с сослуживцами близко не сходит; в конфликты вступает редко, чаще является в них пассивной стороной;

3) **циклонный** — свойственна цикличность в общительности (высокая в период повышенного настроения и низкая в период подавленности);

4) **эмотивный** — чрезмерная чувствительность, ранимость, излишне чувствителен к замечаниям, неудачам, поэтому у него чаще всего печальное настроение;

5) демонстративный — выраженное стремление быть в центре внимания и добиваться своих целей любой ценой: слезы, обморок, скандалы, болезни, хвастовство, ложь;

6) возбудимый — повышенная раздражительность, несдержанность, агрессивность, угрюмость, но возможны лстивость, услужливость;

7) застревающий — «застревает» на своих чувствах, мыслях, не может забыть обид, склонен к затяжным конфликтам;

8) педантичный — выраженная занудливость, изнуляет домашних своей аккуратностью;

9) тревожный — пониженный фон настроения, опасения за себя, близких, неуверенность в себе, крайняя нерешительность;

10) экальтированный — очень изменчивое настроение, эмоции ярко выражены, словоохотливость, влюбчивость;

11) интровертированный — замкнут, общается по необходимости, погружен в себя, о себе ничего не рассказывает, свои переживания не раскрывает, сдержан, холоден;

12) экстравертированный — высокая общительность, словоохотливость, несамостоятелен, стремится быть как все, неорганизован.

Акцентуации характера часто встречаются у подростков и юношей (50–80%). Определить тип акцентуации или ее отсутствие можно с помощью специальных психологических тестов, например, используя тест Г. Шмишека

Если акцентуация характера усиливается, то это приводит к появлению психических отклонений: неврозов или психопатий. **Психопатии** — болезненное уродство характера, в результате чего резко нарушаются взаимодействия человека с окружающими людьми, а в некоторых случаях он даже может стать социально опасным для окружающих. **Невроз** — приобретенное функциональное расстройство нервной системы, при котором происходит «срыв» ее деятельности без каких-либо признаков анатомического повреждения. Невроз является следствием неудач, фрустраций и межличностных столкновений и в то же время нередко служит их причиной. Таким образом, очень легко попасть в порочный круг: конфликты приводят к невротизации, а она, в свою очередь, провоцирует новые конфликты. Кратковременные невротические состояния, проходящие со временем сами собой, без лечения, наблюдаются в тот или иной период жизни практически у любого человека. Более глубокие нарушения, требующие врачебного вмешательства, отмечаются примерно у 30% населения, причем этот показатель быстро растет во всех развитых странах.

Причины неврозов кроются в самых разнообразных психотравмирующих ситуациях, в остром или хроническом эмоциональном стрессе. И в зависимости от predisposing фона болезнь может проявляться различными симптомами. Неврозы делят на следующие виды: неврастению, истерический невроз, невроз навязчивых состояний (обсессивно-компульсивный невроз), ипохондрический невроз, фобический (невроз страха), депрессивный. Каждый из них возникает у людей с определенным типом высшей нервной деятельности, при конкретных ошибках в их воспитании и типичных неблагоприятных жизненных ситуациях. Так, люди «художественного типа», очень эмоционально воспринимающие действительность, более склонны к истерии; «мыслительного типа» — к неврозу навязчивых состояний, а средние между ними (их большинство) — к неврастению.

Неврастения (от греч. *neuron* и *asthenia* «нервная слабость») — самая частая расплата за неумение преодолевать барьеры общения, и она сама создает новые трудности в межличностных отношениях. Больных неврастениями беспокоит раздражительность по самым незначительным поводам. Им трудно сосредоточивать свое внимание, они быстро утомляются, у них появляются головные, сердечные боли, нарушаются функции желудка, появляется бессонница, расстраивается половая функция, снижается острота сексуальных ощущений.

Истерический невроз наблюдается чаще у женщин. Они подчас представляют себя тяжелобольными, несчастными, «непонятными натурами» и глубоко вживаются в созданный ими образ. Иногда достаточно случайной неприятной, мелкой семейной ссоры, незначительного служебного конфликта, чтобы больной начал горько рыдать, проклинать все и всех, угрожать покончить собой. Истерическая реакция начинается обычно тогда, когда больному необходимо добиться чего-либо от окружающих или, наоборот, избавиться от их якобы несправедливых или попросту нежелательных требований. Эти реакции могут проявляться безудержными слезами, обмороками, жалобами на головокружение и тошноту, рвотой, судорожными сведениями пальцев рук, а в целом — симптомами почти любой болезни, известной данному человеку, может возникнуть мнимый паралич, глухота, исчезнет голос. Но при всем этом истерический приступ нельзя считать симуляцией, он чаще всего возникает помимо желания человека и заставляет сильно физически и морально страдать его самого. Избалованность, капризность, чрезмерно высокое самомнение и завышенные притязания, неприятие даже самой слабой критики в свой адрес — такие особенности характера человека провоцируют развитие истерии.

Невроз навязчивых состояний (психоастения) — появляются стойкие тревожные мысли, страхи, например «заразиться болезнью», потерять близкого человека, покраснеть при беседе, остаться одному в помещении и т.п. При этом человек хорошо понимает нелогичность своих опасений, но не может от них избавиться. Для снижения тревоги человек начинает подчеркнуто навязчиво соблюдать все общепринятые приметы и правила, придумывает свои правила и ритуалы, которые многократно навязчиво повторяются в поведении, проявляет чрезмерную аккуратность, педантичность, происходит «застревание» на каких-либо мыслях и идеях.

Фобический невроз проявляется сильными, необъяснимыми и не контролируемыми человеком страхами, вплоть до панического ужаса перед какими-либо конкретными объектами или ситуациями (страх перед собаками или пауками, фобия закрытого или открытого пространства, страх езды в транспорте и т.п.).

Ипохондрический невроз проявляется как чрезмерная обеспокоенность человека своим здоровьем, когда он находит у себя любые болезни и испытывает постоянные, разнообразные болезненные ощущения в теле, хотя никаких объективных нарушений врачи не находят.

Депрессивный невроз проявляется как чрезмерная угнетенность, подавленность настроения и жизненного тонуса человека, потеря интересов, нежелание жить.

Как уже отмечалось, предпосылки для возникновения неврозов могут закладываться с детства вследствие неправильного воспитания, наличия у ребенка психических травм и тягостных переживаний, а также вследствие нарушенных или осложненных межличностных взаимоотношений. Известный психолог К. Хорни подчеркивала, что именно межличностные отношения в сочетании с социально-культурными условиями жизни способны значимо влиять на особенности протекания неврозов.

6.4. Расстройства личности

Согласно международной классификации, выделяют три вида расстройств личности: 1) с преобладанием нарушений мышления (*шизоидные, шизотипические и параноидные личности*) — эксцентричные; 2) преобладанием эмоциональных нарушений (*диссоциальные антисоциальные, эмоционально неустойчивые импульсивный и пограничный тип, а также истерические личности*) — демонстративные; 3) преобладанием волевых нарушений (*ананкастные, уклоняющиеся и избегающие, зависимые личности*) — тревожно-астенические.

Шизоидные личности — впервые возникающие в подростковом возрасте модели поведения, которые проявляются в виде обособления от социальных контактов и ограничения выражения эмоций в межличностных отношениях. Этим людям свойственны эмоциональная холодность, неспособность проявлять нежные чувства, а также гнев по отношению к другим людям. Однако они очень ранимы к повседневным жизненным трудностям, повышенная чувствительность и ранимость приводят их к защитному замыканию в своем внутреннем мире и к сложным вспышкам ярости при нарушении их личностного пространства. Шизоидное расстройство личности берет начало в эмоционально и когнитивно неудовлетворительных детско-родительских отношениях в младенчестве. Эмоциональная неудовлетворенность заключается в недостаточности позитивных эмоциональных подкреплений поведения ребенка со стороны матери.

Параноидные личности присущи недоверие и подозрительность в отношении окружающих, чрезмерная чувствительность к неудачам и отказам, тенденция быть постоянно недовольным кем-то, отказ прощать, отношение свысока, подозрительность, тенденция искажать реальные действия других людей, интерпретируя их только как враждебные или пренебрежительные.

Демонстративные расстройства личности (с преобладанием нарушений в эмоциональной сфере) включают: 1) диссоциальные расстройства личности; 2) эмоционально неустойчивые расстройства личности; 3) истерические расстройства личности.

1 *Диссоциальные расстройства личности* — впервые возникают в возрасте до 15 лет как грубое несоответствие поведения доминирующим социальным нормам, игнорирование и нарушение прав окружающих. Уже в детстве у потенциально диссоциальной личности часты побег из дома, кражи, прогулы уроков, желание прекратить учебу. Диссоциальное расстройство проявляется в бессердечном отношении к чувствам других, безответственности, пренебрежении правилами и обязанностями, неспособности поддерживать взаимоотношения при отсутствии трудностей в установлении контактов. Диссоциальная личность неспособна испытывать чувство вины и извлекать пользу из жизненного опыта (особенно из наказания); имеет выраженную склонность обвинять окружающих или выдвигать благовидные объяснения своему антиобщественному поведению. Диссоциальная личность склонна ко лжи, которая проявляется в частых и повторных обманах окружающих, стремлении получить из лжи личную выгоду или удовольствие. Диссоциальные личности эмоционально неразвиты: у них не хватает готовности к сопереживанию и сочувствию, сострада-

нию и благодарности. Из-за этого они склонны к садизму и насилию. Развитие диссоциального расстройства личности связано с ранней потерей родителей, недостатком заботы и внимания матери, антиобщественным поведением отца, непоследовательными (противоречивыми) отношениями между родителями, недостаточными эмоциональными связями между родителями и ребенком.

2 *Эмоционально неустойчивые расстройства личности* заключаются в ярко выраженной тенденции действовать импульсивно, без учета последствий. Характерной чертой является неустойчивость настроения (легкость возникновения гнева) и повышенная возбудимость, что легко провоцирует у таких людей поведенческие взрывы и агрессию в тех случаях, когда окружающие выказывают свое неодобрение к ним. Эмоции не сдерживаются, быстро воплощаются в наступательное агрессивное поведение, имеющее цель эмоциональной разрядки, после которой наступают сожаление и раскаяние. Эмоциональная нестабильность может проявляться в импульсивных потенциально саморазрушительных действиях (в том числе постоянное желание участия в драках, угрозы покончить с собой), навязчивых желаний и зависимостях (например, бездумная трата денег, бесконечная и бесцельная смена сексуальных партнеров, пренебрежение правилами, переизбыток, злоупотребление психоактивными веществами и т.д.).

3 *Истерические расстройства личности* развиваются с детства и проявляются в подростковом возрасте в виде чрезмерной эмоциональности и стремлении привлекать к себе внимание любыми способами, добиваться своих целей истерическими реакциями. Такой человек чрезмерно озабочен своей физической привлекательностью, склонен трактовать возникающие отношения как более интимные, чем это есть на самом деле. Истерической личности сложно установить счастливые семейные отношения, потому что она стремится к полному подчинению партнера. Вместе с тем истерические расстройства способствуют ранним и поспешным бракам, которые оказываются недолговечными. Основа для развития истерического расстройства закладывается в возрасте приблизительно между четырьмя и шестью годами, когда ребенок сталкивается с несовпадением желаний и возможностей. Провоцирующими факторами развития истерического расстройства личности становятся воспитание ребенка по типу «кумир семьи» или потворствующая гиперопека, когда родители балуют ребенка, удовлетворяют все его потребности без учета реальных возможностей.

Тревожно-астенические расстройства личности (с преобладанием нарушений волевой сферы) включают: 1) *ананкастные рас-*

стройства личности; 2) расстройство уклоняющейся и избегающей личности; 3) расстройство зависимой личности.

1 *Ананкастные расстройства личности* проявляются в подростковом возрасте как чрезмерная озабоченность порядком, стремление к совершенству, организованности и контролю (обязательное соблюдение правил, порядка, графика), стремление быть чрезмерно добросовестным в ущерб межличностным связям и отношениям. Человек настолько оказывается связанным работой, что исключает возможность отдыха и дружеского общения (даже если его финансовое положение позволяет отдыхать). Стремление к перфекционизму мешает таким людям успешно завершать поставленные задачи: они никак не могут остановиться, считая, что сделали еще не все возможное, чтобы задача была решена как можно лучше, все время сомневаются в правильности и совершенстве уже принятого решения.

Со склонностью к перфекционизму у них связана повышенная педантичность и приверженность социальным нормам, упрямство и негибкость мышления (один раз установленное правило они меняют с большим трудом). Они также проявляют настойчивые требования и к другим людям, чтобы и они все делали точно так же, как и ананкасты, не желая предоставлять им свободу действий в выполнении заданий. Чем меньше уверена в себе и менее решительна личность, тем больше она нуждается в таком признаке, как заорганизованность жизнедеятельности. Провоцирующим фактором здесь выступает такой стиль детско-родительских отношений, при котором к ребенку предъявляются завышенные требования и применяются жесткие санкции за несоблюдение установленных правил.

2 *Расстройство уклоняющейся и избегающей личности* впервые проявляется в подростковом возрасте в стремлении ограничить социальные контакты из-за ощущения собственной неполноценности и сверхчувствительности к отрицательным оценкам и критике со стороны окружающих. Такая личность испытывает постоянное общее чувство напряженности, тяжелые предчувствия, вызванные представлениями о своей социальной неспособности, личностной непривлекательности, приниженность по отношению к другим.

3 *Расстройство зависимой личности* представляет собой впервые возникающую в подростковом возрасте глубокую и чрезмерную потребность в заботе со стороны окружающих, в результате которой возникает покорное и зависимое поведение, страх перед разлукой. Это расстройство характеризуется стремлением человека переложить на других людей большую часть важных решений в своей жизни. Такой личности трудно сделать выбор для решения даже повседневных

вопросов без помощи, подбадривания или убеждения со стороны. Она боится самостоятельности и одиночества одновременно, испытывает страх быть покинутой лицом, с которым имеется тесная межличностная связь, и в случае утраты близких отношений немедленно пытается найти нового близкого человека, на которого можно было бы переложить ответственность за свою жизнь.

Предрасполагающими факторами можно считать чрезмерную родительскую заботу или ее полное отсутствие (по причине физической утраты родителей или их невнимательного, безразличного отношения к своему ребенку), а также наличие в детстве тревожного расстройства, вызванного разлукой. Чрезмерная забота блокирует развитие инициативности и активности во взаимоотношениях с окружающими и формирует «выученную беспомощность». Отсутствие родительской заботы формирует тотальную неуверенность в себе и стремление во что бы то ни стало получить признание других людей, от которых можно получить необходимую помощь и поддержку.

6.5. Компенсаторные механизмы

Ускорение темпа жизни, повышение количества перерабатываемой информации, общее усложнение общественной среды, усиление интенсивности эмоциональных стрессов — все эти социальные факторы травматичны для психики и личности человека, но в то же время степень влияния этих факторов определяется мерой способности субъекта противостоять ему, особенностями функционирования его адаптационных, компенсаторных защитных механизмов. Появление термина «защита» связывается с работой З. Фрейда «Защитные нейropsychозы». Фрейд рассматривал психические защитные (компенсаторные) механизмы как форму разрешения конфликта между бессознательными влечениями человека и социальными требованиями, запретами как форму преодоления внутренних и внешних конфликтов, адаптации к социальному окружению. **Психологическая защита** — это система регуляторных механизмов в психике, которые направлены на устранение или сведение к минимуму негативных, травмирующих личность переживаний, сопряженных с внутренними или внешними конфликтами, состояниями тревоги или дискомфорта. Одной из форм психической регуляции рассматривается система психологической защиты в виде функционирования ряда защитных механизмов, к которым относятся:

1) сублимация — это преобразование энергии подавленных, запретных желаний в другие виды деятельности, которые разрешены в обществе;

2) вытеснение — произвольное удаление из сознания неприятных или недозволенных желаний, мыслей, чувств, переживаний человека и перемещение их в область бессознательной психики «ОНО», в результате чего формируются бессознательные комплексы, которые способны помимо воли человека вызывать нарушения физического здоровья, эмоциональные нарушения или поведенческие отклонения. Выделяют также полное подавление — когда болезненные переживания настолько подавлены, что человек полностью их забывает и не знает, что они были в его жизни, но они косвенно влияют на его здоровье и поведение. Вытеснение — это частичное подавление, человек «сдерживает» переживания, старается о них не думать, но полностью забыть их не может; вытесненные переживания «прорываются» в виде неожиданных бурных аффектов, необъяснимых поступков и пр.;

3) отрицание — уход в фантазию, отрицание какого-либо события как «неправды». «Этого не может быть» человек проявляет яркое безразличие к логике, не замечает противоречий в своих суждениях;

4) рационализация — бессознательная попытка оправдать, объяснить свое неправильное или абсурдное поведение, построение приемлемых моральных, логичных обоснований, аргументов для объяснения и оправдания неприемлемых форм поведения, мыслей, поступков, желаний; причем, как правило, эти оправдания и объяснения не соответствуют истинной причине совершенного поступка, а истинная причина может человеком не осознаваться;

5) реактивное образование, или инверсия, — трансформация в сознании эмоционального отношения к объекту на прямо противоположное;

6) регрессия — возврат к более примитивным формам поведения и мышления. В тяжелых случаях, когда настоящая ситуация для человека невыносима, психика защищается, возвращаясь на более ранний и безопасный период своей жизни, например в раннее детство, и регрессия приводит к потере памяти о более поздних периодах жизни;

7) замещение — проявление эмоционального импульса переадресовывается от более угрожающего объекта или личности к менее угрожающему. Например, ребенок, после того как его наказали родители, толкает свою младшую сестренку, ломает ее игрушки, пинает собачку, т.е. сестра и собачка замещают родителей, на которых сердит ребенок;

8) проекция — бессознательная попытка избавиться от навязчивого желания, идеи, приписывание другому человеку своих собствен-

ных качеств, мыслей, чувств, т.е. проекция позволяет человеку возлагать вину на кого-нибудь за свои недостатки и промахи. Проекцией также объясняются социальные предрассудки и феномен «козла отпущения», поскольку этнические и расовые стереотипы представляют собой удобную мишень для приписывания кому-нибудь другому своих негативных личностных характеристик;

9) идентификация – бессознательное уподобление угрожающему объекту;

10) изоляция – отделение угрожающей части ситуации от остальной психической сферы, что может приводить к разделенности, раздвоенности личности;

11) интеллектуализация – отстранение от своих эмоций, уход в абстрактные рассуждения;

12) интроекция – произвольное приписывание себе переживаний, качеств, проблем других людей

Защитные механизмы необходимы любому человеку, столкнувшемуся с проблемной ситуацией для его защиты. Однако, если человек не станет решать возникшую проблему, его защитные механизмы со временем начнут препятствовать его личностному росту и развитию, его поведение станет малопредсказуемым, он будет вредить сам себе, уходя от реальности и от тех проблем, которые ему надо решить. То есть сами защитные механизмы могут порождать все новые и новые проблемы, причем скрывая нерешенную проблему, подменяя ее новыми «псевдопроблемами». Все защитные механизмы обладают общими свойствами:

- они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана;

- они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для человека.

Последователи Фрейда (Анна Фрейд и другие представители эго-психологии) внесли существенные коррективы в теорию психологической защиты. Рассматривая «ЭГО» как конструкт психики, играющей более важную и независимую роль, чем полагал Фрейд, они имеют и несколько иной взгляд на защитные механизмы. Последние трактуются уже как глобальные, закономерные, здоровые, адаптивные способы переживания мира. В основной функции защитных механизмов – избежать или овладеть неким мощным угрожающим чувством (тревогой, иногда сильнейшим горем или другими дезорганизирующими эмоциональными переживаниями) – выделяется новый аспект – сохранение самоуважения, поддержание сильного, непротиворечивого, позитивного чувства собственного «Я». Согласно точке зрения

А. Фрейд, «Я» представляет собой прижизненно развивающуюся структуру, в соответствии с которой усложняются и защитные механизмы личности. Определенные защитные механизмы могут возникать на определенных стадиях развития человека, а доминирование какого-либо одного защитного механизма может влиять на формирование определенного типа личности, а также вызывать специфические расстройства личности (табл. 6.1). Например, личность с высоким самоконтролем имеет тенденцию использовать интеллектуализацию как основной защитный механизм. У людей с личностными расстройствами может преобладать определенный механизм защиты как средство искажения реальности, например, такое расстройство личности, как паранойя (страх преследования), связано чаще с проекцией, а психопатии (болезненное уродство характера) — преимущественно с регрессией. В отдельные периоды жизни и в соответствии со своей собственной конкретной структурой индивидуальное «Я» выбирает то один, то другой способ психологической защиты.

Таблица 6.1

Предполагаемые взаимосвязи личностных черт, расстройств личности и защитных механизмов психики

Этап развития личности	Формирующие защитные механизмы психики	Личностные черты	Расстройства личности	Доминирующий механизм защиты
Оральная стадия младенчества (от рождения до года)	Идентификация, интроекция, проекция, отрицание, замещение	Робкий	Пассивный тип	Вытеснение
Альная стадия раннее детство (один — три года)	Возможно развитие страхов Защиты инверсия, регрессия, изоляция	Агрессивный	Пассивно-агрессивный, агрессивный тип	Замещение
Фаллическая стадия — дошкольное детство (три — шесть лет)	Идентификация, отрицание	Общительный, капризный	Маниакальный тип, истерический тип	Инверсия, отрицание
Латентный период — школьный возраст (6 — 12 лет)	Подавление, вытеснение, регрессия	Унылый, подозрительный	Депрессивный тип, параноидный тип	Компенсация, проекция

Этап развития личности	Формирующие защитные механизмы психики	Личностные черты	Расстройства личности	Окончание
				Доминирующий механизм защиты
Генитальная стадия (12–23 лет)	Вытеснение, рационализация, интеллектуализация, регрессия, проекция, усиление сексуальных и агрессивных тенденций	Контролирующий, бесконтрольный	Обсессивно-компульсивный тип, психопатический тип	Интеллектуализация, регрессия

Представители неопрейдизма (К. Хорни, Г.С. Салливан, Э. Фромм) при описании механизмов защиты сместили акцент с внутрипсихических процессов на межличностные отношения. В качестве источников тревоги и, соответственно, защиты они рассматривают уже социокультурные факторы, такие как чувство одиночества, беспомощности, недостаток любви родителей и окружающих людей, конфликтующие требования сложных межличностных связей.

Психологическая защита определяется как «пассивно-оборонительные формы реагирования в патогенной жизненной ситуации» (Р.А. Зачепицкий); «механизмы, поддерживающие целостность сознания» (В.С. Ротенберг); «механизмы компенсации психической недостаточности» (В.М. Воловик, В.Д. Вид). Общим моментом, характерным для всех определений, является ситуация конфликта, травмы, стресса, а также цель защиты – снижение эмоциональной напряженности, связанной с конфликтом, и предотвращение дезорганизации поведения, сознания, психики.

Система психологической защиты выступает в качестве психической детерминанты поведения человека, играющей важную роль наряду с социальной и биологической детерминантами.

В науке расходятся мнения относительно значения защитных механизмов. Одни исследователи придают им главное значение в сохранении психического и психологического благополучия в стрессовой ситуации, полагая, что иллюзорное ослабление воспринимаемого стресса позволяет субъекту лучше сконцентрироваться и мобилизовать усилия для реального преодоления жизненных сложностей (П. Бекер, С. Карвер). По данным Дж. Катц, высокие показатели защиты коррелируют с низким уровнем тревоги и с низким уровнем психологических стрессовых реакций в неконтролируемых

ситуациях. В то же время другие авторы рассматривают защитные механизмы как плохоадаптивные и оказывающие отрицательное влияние на здоровье и поведение, как нарушающие ориентацию человека в действительности, как связанные с хронической психотравматизацией, которая приводит к формированию различных интерперсональных конфликтов (С. И. Чаева, И. М. Осадчий).

Встречается указание на неадаптивный характер механизмов психологической защиты как форму псевдоразрешения внутренних конфликтов. Эта позиция обосновывается на результатах различных исследований, констатирующих высокие показатели активности защитных механизмов в случае психических и психосоматических расстройств. Но недостаточность психологических защит может быть причиной не меньших психических и соматических расстройств, чем их напряженность.

Психологическая защита личности, функционирующая в виде разнообразных защитных механизмов, имеет системно-структурный характер. Индивидуальная структура психологической защиты характеризуется определенным количеством и видами защитных механизмов, т. е. представляет собой закономерный симптомокомплекс.

Преобладающей для многих людей является психологическая защита в форме мини-изоляции — усиление эмоциональной отстраненности, отчужденности, отсутствие склонности (а также умения) выражать собственные чувства, преувеличенно рациональный подход ко многим жизненным обстоятельствам — выступают ведущими тенденциями. Склонность к использованию химических веществ для изменения состояния сознания также может рассматриваться как разновидность изоляции. Сохранение самоуважения, поддержание сильного, непротиворечивого, позитивного чувства собственного «Я» — одна из главных функций защитных механизмов.

Наблюдается возрастная динамика защитных механизмов. В зрелом возрасте снижается распространенность защитного механизма отрицания. Эффективность способа «что бы ни случилось, все к лучшему» уменьшается к этому возрасту, сталкиваясь с реальностью, данная защита разрушается. Но в зрелом возрасте усиливается частота применения защитного механизма «вытеснения», сутью которого является мотивированное забывание или игнорирование травмирующих ситуаций, вытеснение их в бессознательную психику. Женщины используют большее количество защитных механизмов; склонность к использованию защитного механизма изоляции больше у мужчин. Имеются устойчивые связи защитных механизмов с личностными характеристиками. Например, защитный механизм «ре-

грессии» чаще встречается у личностей, предпочитающих позицию слабого, беспомощного, страдающего, как способ борьбы с трудностями. Таким образом, психологическая защита личности, функционирующая в виде разнообразных защитных механизмов, имеет структурный характер и представляет собой определенный симптомокомплекс, встроенный в общую систему личности.

Понятие «психологическая защита» используется сейчас и при описании феноменов межличностного и межгруппового взаимодействия, а также взаимодействия человека с информационной средой общества (Г.В. Грачев), межнациональных конфликтов (Р.М. Грановская).

6.6. Установки личности в стрессовых ситуациях

Стресс (от англ. *stress* — «давление, нажим, напряжение», а дистресс от англ. *distress* — «горе, несчастье, нужда») — состояние сильного психологического напряжения. Всякая неожиданность, которая нарушает привычное течение жизни, может быть причиной стресса. Любое событие, факт или сообщение может вызвать стресс (т.е. стать стрессором), однако возникновение стресса зависит не только от объективных факторов ситуации, но и от индивидуальных особенностей самого человека, его опыта, наличия чувства уверенности в себе, его оценки степени угрозы и ожидания опасных последствий, которые содержит в себе данная ситуация, его прогноза сопоставления своих способностей с тем, что от него требуется, и т.п.

Можно выделить три основных направления, в которых изучается проблема стресса у человека. *Первое направление* представлено работами исследователей, придерживающихся позиций основоположника теории стресса Г. Селье. По словам Селье, **стресс** есть неспецифический (т.е. один и тот же на различные воздействия) ответ организма на любое предъявленное ему требование, который помогает ему приспособиться к возникшей трудности, справиться с ней. Ответ организма на стрессовую ситуацию включает в себя ряд взаимосвязанных реакций: в коре головного мозга возникает интенсивный стойкий очаг возбуждения, так называемая доминанта, которая подчиняет себе всю деятельность организма, все поступки и помыслы человека; далее происходит возбуждение глубинной структуры мозга — гипоталамуса, который заставляет близлежащую особую железу — гипофиз выделить в кровь большую порцию адренокортикотропного гормона

(АКТГ), под влиянием которого надпочечники выделяют адреналин и другие гормоны стресса; затем под влиянием гормонов стресса изменяется функционирование организма: повышается частота и сила сердечных сокращений, дыхания, повышается кровяное давление, сужаются сосуды, напрягаются мышцы, т.е. происходит мобилизация организма, подготавливаются условия для интенсивной мышечной нагрузки. Но после стадии «мобилизации» организма наступает стадия «истощения», стресс дезорганизирует деятельность человека, нарушает нормальный ход его поведения.

Стрессы, особенно если они часты и длительны, оказывают отрицательное влияние не только на психологическое состояние, но и на физическое здоровье человека. Стрессы представляют собой главные факторы риска при проявлении и обострении заболеваний желудочно-кишечного тракта и сердечно-сосудистых

Второе научное направление базируется на системном видении причин стресса как компонента в формировании пограничных нервно-психических расстройств и дезадаптации личности

Третий подход, который на сегодня является самым «популярным», основывается на видении природы стресса и совладания с ним (копинга), согласно взглядам Р. Лазаруса

На формирование разных видов стресса оказывают влияние как специфичные для конкретной социальной категории стрессоры, так и соответствующие средовые условия (Л. Ланг, Ю. А. Александровский). Например, у молодых людей факторами стресса могут являться смена места учебы и места жительства, проблемы в любовных, дружеских, родственных отношениях, личностные изменения на фоне профессионального роста, проблемы быта, здоровья, смерти близких людей, приобретения животных. У пожарных это стрессоры физические (шум, экстремальная температура, огонь, ядовитые газы, взрывы и др.), психические (смерть или угроза смерти людей, массовое ранение людей, страх за семью и др.), социальные (авторитарный стиль руководства, критика, принуждение и др.), индивидуальные и материальные

Проявлением стресса может быть измененное общение. Рассмотрим общую структуру общения при стрессовой активности, направленной на дезорганизацию группы. В ней можно выделить три компонента. Первый – возникновение у людей склонности к конфликтам с лидером. Это может проявляться в активизации непризнания руководителя, раздражительности, грубости, вспыльчивости, нетерпимости к личностным особенностям партнеров по общению. Второй компонент социально-негативных изменений общения при стрессе

возникновение неприязни к психологическим нагрузкам, связанным с ответственностью за других людей или перед другими людьми. Это ведет к уклонению от ответственности за любое дело, не рассматриваемое как личное. Третий компонент — это возникновение у ряда индивидов отчуждения от интересов группы, возрастание склонности замыкаться в кругу личных интересов и дел и, как следствие, конфронтация между членами группы.

Если человек длительное время не может выйти из стрессового состояния либо если пережитое им количество стрессов превышает его ресурсы стрессоустойчивости, то неизбежны в той или иной степени нарушения его физического и психического здоровья. С другой стороны, уже сама болезнь является новым и мощным стрессом для человека, усугубляя его психическое состояние. **Внутренняя картина болезни (ВКБ)** — это совокупность переживаний (эмоциональных, когнитивных, волевых), связанных с наличием у человека заболевания. У разных людей наблюдается полиморфность переживаний: например, больной держится выше болезни, борется с ней, не обращает на нее внимания либо считает ее позором; полностью покоряется болезни, становится ее рабом и слугою, боится болезни, привыкает к ней, трагически переживает. Больной иногда переоценивает симптомы, оживляет старые следы уже перенесенной болезни, задерживается на том или ином признаке болезни и т. д.

Таким образом, типы установок к стрессу, или типы отношения человека к своей болезни, могут быть различными:

1) гармоничный тип характеризуется трезвой оценкой своего состояния, активным содействием успеху лечения, нежеланием обременять других своей болезнью, переключением интересов на доступные для больного сферы жизни при неблагоприятном течении болезни;

2) эргопатический тип отличается выраженным стремлением продолжать работу во что бы то ни стало, может быть описан как «уход от болезни в работу»;

3) анозогнозический тип характеризуется активным отбрасыванием мысли о болезни и ее последствиях, пренебрежительным отношением к болезни, нежеланием лечиться;

4) тревожный тип отличается беспокойством и мнительностью в отношении неблагоприятного развития заболевания, поиском информации о болезни и ее лечении, угнетенным настроением;

5) ипохондрический тип характеризуется сосредоточенностью на субъективных неприятных ощущениях и стремлением рассказывать о них окружающим;

6) неврастенический тип характеризуется раздражительностью, особенно при болезненных ощущениях, нетерпеливостью;

7) меланхолический тип отличается пессимистическим отношением к болезни, неверием в выздоровление;

8) апатический тип отличается безразличием к себе и течению болезни, утратой интереса к жизни;

9) сенситивный тип характеризуется озабоченностью о неблагоприятном отношении окружающих вследствие болезни, боязнью стать обузой;

10) эгоцентрический тип характеризуется требованием исключительной заботы, выставлением напоказ страданий с целью безраздельного завладения вниманием окружающих;

11) параноидальный тип характеризуется крайней подозрительностью к лекарствам и процедурам, обвинениями окружающих в возможных осложнениях или побочных действиях лекарств;

12) дисфорический тип отличается мрачно-озлобленным настроением, ненавистью к здоровым, обвинениями в своей болезни других, деспотическим отношением к близким

Основная индивидуальная характеристика содержания стресса — адаптация (стрессоустойчивость). Основной стрессоустойчивости считают саморегуляцию человека, которая состоит из определенных звеньев

Ученые Л. Мерфи, Р. Лазарус относят к стрессоустойчивости различные когнитивно обусловленные механизмы совладания со стрессом (копинг-механизмы) и механизмы психологической защиты (Н. Хаан). Копинг-механизмы проявляются в когнитивной, эмоциональной и поведенческой сфере человека в виде разнообразных копинг-стратегий: противостоящего совладания, дистанцирования, самоконтроля, поиска социальной поддержки, принятия ответственности, планового решения проблемы, позитивной переоценки, избегания. Молодые люди и мужчины выбирают активные копинг-стратегии, а пожилые люди и женщины — пассивные.

Со стрессоустойчивостью отождествляют эмоциональную устойчивость и способность контролировать эмоции; способность переносить большие нагрузки и успешно решать задачи в экстремальных ситуациях; способность преодолевать состояние эмоционального возбуждения при выполнении сложной работы; свойство темперамента, позволяющее надежно выполнять целевые задачи деятельности за счет оптимального использования резервов нервно-психической эмоциональной энергии; стабильную направленность эмоциональных переживаний по их содержанию на положительное решение предстоящих задач; устойчивое преобладание положительных эмоций;

интегративное свойство личности, характеризующееся таким взаимодействием эмоциональных, волевых, интеллектуальных и мотивационных компонентов психической деятельности человека, которые обеспечивают оптимальное успешное достижение цели деятельности в сложной мотививной обстановке.

Установки преодоления стрессов, повышения стрессоустойчивости наиболее необходимы и адекватны для личности, которая функционирует в сложных либо неблагоприятных социальных условиях, провоцирующих развитие социально-стрессовых расстройств. **Социально-стрессовые расстройства (ССР)** — состояния психоэмоционального перенапряжения и психической дезадаптации людей под влиянием резкого изменения социальных условий жизни в обществе в критические исторические периоды при изменении массового сознания и привычного образа жизни. Коренное изменение общественных отношений, выходящее за рамки обычного опыта; смена системы культуральных, идеологических, моральных, религиозных представлений, норм и ценностей, оставшихся неизменными на протяжении жизни прежних поколений; изменение социальных связей и жизненных планов; нестабильность и неопределенность жизненного положения; экономический и политический хаос, безработица, обострение межнациональных конфликтов, способствующее началу локальных гражданских войн, появление беженцев, расслоение общества, рост гражданского неповиновения и преступности — все это является причинами социально-стрессовых расстройств. А главное — затянувшийся и нарастающий характер их воздействия. Все это обуславливает множество внутриличностных и межличностных конфликтов, в основе которых лежит не столько социально-нравственные, сколько общие социально-экономические и политические причины. Переосмысление жизненных целей и крушение устоявшихся идеалов и авторитетов, нередко приводящие к утрате смысла жизни, обнищание, затронувшее основные слои населения, недоверие к обещаниям руководства, отсутствие реальных надежд на улучшение ситуации — все это способствует развитию кризиса идентичности личности. Этот кризис определяется ригидностью личностных установок и стереотипов поведения в условиях стремительно меняющихся общественных и экономических отношений.

Можно выделить некоторые особенности поведения людей при социально-стрессовых расстройствах, когда происходит:

- заострение личностно-типологических черт характера;
- развитие панических реакций, депрессивных, истерических и других нарушений;

■ утрата «пластичности общения» и способности приспосабливаться к происходящему с сохранением перспектив в целенаправленных действиях;

■ появление цинизма, склонность к антисоциальным действиям;

■ усиление тревоги, страха, «подавленности в действиях»;

■ ухудшение соматического здоровья: вегетативные дисфункции, нарушения ночного сна, астенические, истерические, панические, могут появляться острый бред и другие расстройства

Хронизация невротических расстройств при неразрешении вызвавших их социально обусловленных причин ведет к патохарактерологическому развитию личности, психосоматическим расстройствам, алкоголизму, токсикомании, наркомании, реакциям социального протеста и противоправным действиям. В период разрушения старой социальной системы с ее догмами происходит свержение «ЭГО-идеалов» у многих людей. Обнаружены три основных защитных механизма, направленных на защиту от болезненного осознания крушения «ЭГО-идеалов». У одной категории людей с ССР (как правило, старше 35 лет) преобладает идеализация прошлой жизни с ее системой отношений, что предопределяет «уход от решения проблем сегодняшнего дня». Для другой группы обследованных характерно отрицание каких-либо жизненных ценностей и ориентиров. Их можно охарактеризовать как «живущих одним днем», они «пассивно дрейфуют» по жизни, не имея никаких целей и планов. Третий наблюдаемый защитный механизм — смещение, выражающееся в замене реальных проблем социально-психологического плана на необычный интерес к магическому объяснению происходящих событий (вера в астрологию, гадание, ясновидение, экстрасенсорику и т.д.).

Голландский исследователь Г. Хофстед, изучавший во второй половине 1980-х гг. «социальные этнокультуральные особенности», выделил четыре типа мотиваций, характерных для разных сообществ. Первую группу составили североамериканцы, австралийцы, британцы и ирландцы, которые «мотивированы на достижение». Для них основную роль играют деньги. Стремление к богатству движет человеком, заставляя рационально и по возможности точно рассчитывать свои шаги, чтобы быть лидером в большом и малом бизнесе. Во вторую группу входят жители стран, ориентированные на «защитную мотивацию», ценящие, прежде всего, стабильность и традиции, стремящиеся создать «свой мирок», в который никто бы не вмешивался. В эту группу отнесены жители Австрии, Бельгии, Италии, Греции, Японии и ряда других стран. Третья группа стран характеризуется «социальной мотивацией»: Югославия, Испания, Бразилия, Чили, Израиль,

Турция. В эту же группу Хофстед относит и Россию. Особенностью жизнедеятельности в этой группе является «уравнительный подход», люди хотя и настроены на улучшение качества жизни, но считают, что «лучше всего ничего не менять, чтобы не стало еще хуже...». В четвертую группу Хофстедом включены жители стран Скандинавии, также отличающиеся «социальной мотивацией», но постоянно нацеленные на улучшение «качества жизни» (в отличие от третьей группы) Ломка «мотивации нации», так же как и изменение моральных и религиозных устоев, сопровождается повышенным риском развития социально-стрессовых расстройств.

6.7. Девиантное поведение

Социальная норма — это модель должного, общезначимое правило поведения, установленное социальными группами и обществом. Игнорирование существующих социальных норм и социальных ожиданий характеризует **девиантное** (от лат. *deviatio* — «отклонение, уклонение») **поведение**, которое представляет форму дезорганизации поведения индивида или группы, обнаруживающую несоответствие сложившимся ожиданиям, моральным и правовым требованиям общества.

Девиантные (отклоняющиеся) формы поведения можно условно разделить на следующие типы:

- отклонения от психических норм (психические аномалии, психические болезни);
- отклонение от моральных и социальных норм (агрессивность, проституция, алкоголизм, наркомания и пр.);
- отклонения от правовых норм (административные, гражданские, уголовные правонарушения, преступления — делинквентное поведение);
- формы аддиктивного (зависимого) поведения

Различные девиации часто возникают в подростковом возрасте, выражаясь в таких формах, как ложь, грубость, агрессивность, курение, драки, пропуски школьных занятий, наркомания, алкоголизм, побеги из дома, бродяжничество. **Делинквентное** (от лат. *delictum* «проступок, правонарушение») **поведение** — это сознательно осуществляемое поведение, целью которого является уничтожение, изменение, замена норм, принятых данным социальным институтом. Если критерием девиантного поведения является поступок, то критерием делинквентного поведения — преступление. Делинквентное поведение связано с нарушением социальной нормы, имеющей жесткие

санкции, т.е. уголовной нормы, и проявляется в намерении нанести ущерб, вред другому человеку или группе людей

Согласно Э. Дюркгейму, вероятность девиаций (отклонений) поведения существенно возрастает при происходящем на уровне социума ослаблении нормативного контроля, при разрушении привычных социальных норм в период реформ. Соответственно теории аномии Р. Мертона, девиантное поведение возникает прежде всего тогда, когда общественно принимаемые и задаваемые ценности не могут достигаться определенной частью людей этого общества с помощью законных социально приемлемых способов. В контексте теории социализации к девиантному поведению склонны люди, социализация которых проходила в условиях поощрения или игнорирования отдельных элементов такого поведения (насилие, аморальность). В теории стигматизации считается, что появление девиантного поведения становится возможным уже при одном лишь определении индивида как социально отклоняющегося и применении по отношению к нему репрессивных или исправительных мер.

В происхождении девиантного поведения большую роль играют дефекты социализации, нарушения правового и нравственного сознания, содержание потребностей личности, особенности характера, эмоционально-волевой сферы. Девиантное поведение в большой мере определяется недостатками воспитания, приводящими к формированию относительно устойчивых психологических свойств, способствующих совершению аморальных поступков. Первые проявления девиантного поведения иногда наблюдаются в детском и подростковом возрасте и объясняются относительно низким уровнем интеллектуального развития, незавершенностью формирования личности, отрицательным влиянием семьи и ближайшего окружения, зависимостью от требований группы и принятых в ней ценностных ориентаций.

Агрессивное (деструктивное) поведение – форма девиантного поведения, специфическая форма действий человека, характерная демонстрацией превосходства в силе или применением силы по отношению к другому лицу или группе лиц, которым субъект стремится причинить ущерб. Может варьироваться по степени интенсивности и форме проявления: от демонстрации неприязни и недоброжелательства до словесных оскорблений (агрессия вербальная) и до применения грубой силы (агрессия физическая). В социально-психологическом плане значима сумма агрессивного поведения отдельных личностей, превращение агрессии межличностной в межгрупповую в рамках так называемых массовидных явлений.

В зарубежной психологии существует множество объяснений агрессивного поведения. Так, психоанализ видит в нем проявление Эдипова комплекса как результат подавления инстинктивных сексуальных стремлений в раннем детстве. Необихевиоризм считает агрессивное поведение следствием фрустраций, претерпеваемых личностью в процессе социального научения. Интеракционизм считает агрессивное поведение следствием объективного конфликта интересов, несовместимости целей отдельных личностей и социальных групп. Когнитивизм — результатом диссонансов и несоответствий в познавательной сфере субъекта (теория когнитивного соответствия). Есть и биологизаторские теории, объясняющие агрессивное поведение как чисто инстинктивное. Для понимания происхождения конкретных проявлений агрессивного поведения нужно установить его место в общей структуре индивидуальной и коллективной деятельности, например показать, является ли агрессивный акт неадекватной защитной реакцией, следствием аффекта, или же агрессивное поведение обретает самостоятельную цель и смысл, становясь особой индивидуальной или коллективной деятельностью (в случаях девиантного поведения).

Аддитивное поведение — нарушение поведения, когда болезненно выражено стремление к уходу от реальности путем изменения своего психического состояния посредством приема некоторых веществ (табака, алкоголя, наркотиков, лекарственных препаратов и пр.) или постоянной фиксации на определенных видах деятельности (азартные игры, секс, музыкомания, интернет-зависимость, компьютерные игры, телемания, шопингомания), что сопровождается развитием интенсивных эмоций. При аддикции проявляются типичные признаки: человек не согласен с квалификацией своего поведения как заболевания, не имея способности самостоятельно отказаться от аддитивного поведения, которое вызывает у него искаженное ощущение удовольствия; происходит пренебрежение ранее существенными моментами в жизни, разрушение отношений со значимыми людьми; человек не принимает критику своего поведения; включается защита от критики, и возникают чувства вины и беспокойства, желание скрыть свое аддитивное поведение; человек безуспешно пытается самостоятельно отказаться от зависимости; происходит ухудшение психологического и физического здоровья.

Новая форма аддитивного поведения — интернет-зависимость (или виртуальная аддикция, нетаголизм) распространяется особенно среди подростков, молодежи (по данным США, уже проявляется у 30% пользователей сети Интернет), когда люди испытывают пато-

логическое влечение к длительному пребыванию в онлайн, что вредит их физическому, психическому здоровью, нарушению реальной жизнедеятельности. Кимбергли Янг отмечает, что интернет-зависимость включает следующие формы зависимого поведения: киберсекс (болезненное влечение к порносайтам), зависимость от общения в интернет-сети, азартные игры в Интернете, компьютерные игры, компульсивные путешествия по чатам и пр. Аддиктивное поведение поглощает время, силы, энергию и эмоции до такой степени, что человек не способен поддерживать равновесие в жизни, включаться в другие виды деятельности, теряет реальные отношения дружбы, любви с реальными людьми.

Для преодоления неврозов, аддиктивного поведения требуются специальные виды психологической помощи, психотерапии.

6.8. Психологическая помощь

Практическая психология направлена на применение психологических знаний и технологий психологического воздействия при решении различных профессиональных и личностно-жизненных проблем. Практическая психология, психологическая помощь включает в себя: психологическое консультирование, психодиагностику, индивидуальную и групповую психологическую коррекцию, психологические тренинги, психотерапию.

Под **психологическим консультированием** часто понимают направленность на решение ситуационных проблем на уровне сознания у клинически здоровых людей. Цели гуманистического консультирования зависят как от запроса клиентов, так и от тех взглядов и убеждений, которые характеризуют принадлежность консультанта к тому или иному психологическому направлению. Главная цель консультирования заключается в том, чтобы создать такие условия и отношения, которые помогут клиенту осознать, что только он сам способен изменить себя, нести ответственность за свою жизнь, за реализацию творческого потенциала и т.д. Можно выделить глобальные, перспективные цели консультирования в гуманистическом направлении, такие как:

- достижение глубинного психического здоровья;
- обретение собственного «Я» (самоутверждение);
- переживание возможной глубины межличностных отношений и любви;
- переживание подлинности существования, его реальности;
- самоактуализация как максимально полное проявление и реализация творческого потенциала;

■ развитие внутреннего контроля (саморегуляции) как основы принятия ответственности

Существуют три основных принципа, которые являются сутью консультативного взаимодействия между консультантом и клиентом:

1) любой человек обладает безусловной ценностью и заслуживает уважения;

2) каждый человек в состоянии нести ответственность за самого себя;

3) каждый человек имеет право на принятие самостоятельных решений, выбор целей, ценностей, образа жизни, судьбы.

Психологическая коррекция определяется как направленное психологическое воздействие на те или иные психологические структуры с целью обеспечения полноценного развития и функционирования личности

Под психотерапией в настоящее время принято понимать широкую область научной и практической деятельности специалистов (медиков, психологов и др.), внутри которой наличествует большое количество разнообразных теоретико-методических подходов. Можно говорить о существовании медицинской, психологической, социальной и философской моделей психотерапии. В узком смысле слова (медицинская модель) **психотерапия** понимается как комплексное лечебное вербальное и невербальное воздействие на эмоции, суждения, самосознание человека при многих психических, нервных и психосоматических заболеваниях

Буквальное значение термина «психотерапия» связано с двумя его толкованиями, базирующимися на переводе греческих слов *psyche* «душа» и *therapeia* лечение: «исцеление душой», или «лечение души». Сам термин «психотерапия» был введен в психологию в 1872 г. Д. Тьюком в книге «Иллюстрации влияния разума на тело» и стал широко популярен с конца XIX в.

В последние годы условно различают *клинически ориентированную психотерапию*, направленную преимущественно на смягчение или ликвидацию имеющейся симптоматики, и *личностно-ориентированную психотерапию*, которая стремится помочь человеку изменить свое отношение к социальному окружению и к собственной личности. Выделяют индивидуальную и групповую психотерапию. Групповая психотерапия гораздо старше психологического тренинга: ее возникновение исследователи относят к 1904–1905 гг., связывая этот момент с врачебной деятельностью И. В. Вяземского (Россия) и Дж. Прэтта (США). А появлением термина «групповая психотерапия» психология обязана Джекобу Морено, предложившему его в 1932 г. Временем

возникновения психологического тренинга принято считать 1950-е гг., когда М. Форверг разработал новый метод, основой которого были ролевые игры с элементами драматизации и который был назван социально-психологическим тренингом.

Под **тренинговыми группами** понимают все специально созданные малые группы, участники которых при содействии ведущего-психолога включаются в своеобразный опыт интенсивного общения, ориентированный на оказание помощи каждому в решении разнообразных психологических проблем и в самосовершенствовании (в частности, в развитии самосознания). Важнейшая задача тренинга состоит не в снятии или облегчении симптомов болезни, а в создании условий для оптимального функционирования личности и ее развития, в частности в целях улучшения взаимоотношений с другими людьми (с членами семьи, коллегами и пр.).

Социально-психологический тренинг определяется как область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой психологической работы с целью развития компетентности в общении. Отличия группового психологического тренинга от терапии, коррекции и обучения заключаются в следующем: во-первых, в отличие от психотерапии цели тренинговой работы не связаны собственно с лечением. Ведущий тренинга ориентирован на оказание психологической помощи, а не на лечебное воздействие. Во-вторых, отличие психологического тренинга от психокоррекции определяется тем, что в тренинге уделяется внимание не столько дискретным характеристикам внутреннего мира, отдельным психологическим структурам, сколько формированию навыков саморазвития личности в целом. Кроме того, коррекция напрямую связана с понятием нормы психического развития, на которую она ориентируется, в то время как в некоторых видах тренингов вообще не принимается категория нормы. В-третьих, тренинговую работу невозможно свести только к обучению, потому что когнитивный компонент не всегда является в тренинге главным и может порой вообще отсутствовать. Ряд специалистов считает наиболее ценным для участников тренинга получение, прежде всего, эмоционального опыта. Впрочем, психологический тренинг очень тесно соприкасается с развивающим обучением, понимаемым в широком смысле слова.

Тренинговые методы могут применяться как в рамках клинической психотерапии при лечении неврозов, алкоголизма и ряда соматических заболеваний, так и в работе с психически здоровыми людьми, имеющими психологические проблемы, в целях оказания им помощи в саморазвитии.

Парадигм психологического тренинга можно выделить несколько:

- тренинг как своеобразная форма дрессуры, при которой жесткими манипулятивными приемами при помощи положительного подкрепления формируются нужные паттерны поведения, а при помощи отрицательного подкрепления «стираются» вредные, ненужные, по мнению ведущего;

- тренинг как тренировка, в результате которой происходит формирование и отработка умений и навыков эффективного поведения;

- тренинг как форма активного обучения, целью которого является, прежде всего, передача психологических знаний, а также развитие некоторых умений и навыков;

- тренинг как метод создания условий для самораскрытия участников и самостоятельного поиска ими способов решения собственных психологических проблем

Парадигмы расположены в списке по степени уменьшения уровня манипулятивности ведущего и возрастания ответственности за происходящее на тренинге и осознанности участников группы

Выделим общие цели, объединяющие различные по направленности и содержанию тренинговые группы:

- исследование психологических проблем участников группы и оказание помощи в их решении;

- улучшение субъективного самочувствия и укрепление психического здоровья;

- изучение психологических закономерностей, механизмов и эффективных способов межличностного взаимодействия для создания основы более эффективного и гармоничного общения с людьми;

- развитие самосознания и самоисследование участников для коррекции или предупреждения эмоциональных нарушений на основе внутренних и поведенческих изменений;

- содействие процессу личностного развития, реализации творческого потенциала, достижению оптимального уровня жизнедеятельности и ощущения счастья и успеха

6.9. Типология, динамика конфликтов, способы управления конфликтами

Конфликты одна из распространенных форм социальных действий. В основе конфликтов лежит отсутствие согласия людей, наличие противоречий, наличие противоборствующих сторон со своими

взаимонесовместимыми потребностями, интересами, целями, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другого, т.е. конкуренция, соперничество выступает как объективная ситуация конфликта. **Типы конфликтов** могут варьировать: *когнитивный конфликт* (борьба точек зрения людей) может переходить к *борьбе личностей* (межличностный конфликт), к конфликту *между личностью и группой*, затем к *межгрупповому конфликту* и далее к *социальному конфликту* — столкновению различных социальных общностей: классов, наций, государств, социальных институтов

Существуют различные определения конфликта, но все они подчеркивают наличие противоречия, которое принимает форму разногласий, если речь идет о взаимодействии людей. Конфликты могут быть скрытыми или явными, но в основе их всегда лежит отсутствие согласия. Поэтому определяют **конфликт** как отсутствие согласия между двумя или более сторонами — лицами или группами

Отсутствие согласия обусловлено наличием разнообразных мнений, взглядов, идей, интересов, точек зрения и т.д. Однако оно, как уже отмечалось, не всегда выражается в форме явного столкновения, конфликта. Это происходит только тогда, когда существующие противоречия, разногласия нарушают нормальное взаимодействие людей, препятствуют достижению поставленных целей. В этом случае люди просто бывают вынуждены каким-либо образом преодолеть разногласия и вступают в открытое конфликтное взаимодействие

Льюис Коузер выделяет реалистические и нереалистические (беспредметные) конфликты: *реалистические конфликты* направлены на достижение конкретного результата, они вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым распределением между ними каких-либо преимуществ и ограниченных ресурсов (власти, богатства, территории); *нереалистические конфликты* имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью

Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, например, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение, справиться с ситуацией. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций. Нереалистические конфликты всегда дисфункциональны. Их гораздо сложнее урегулировать, направить по конструктивному руслу

Конфликты также могут быть *деструктивными* (т.е. они нарушают эффективное взаимодействие и приносят вред обеим сторонам) и *конструктивными* (способствуют выявлению и разрешению противоречий, способствуют движению вперед, развитию, коррекции взаимодействия). Коузер подчеркивал, что конфликт не может иметь односторонних последствий — только позитивных или только негативных. Конфликт одновременно продуцирует и те, и другие.

Как было упомянуто выше, существуют пять основных типов конфликта: внутриличностный; межличностный; между личностью и группой; межгрупповой; социальный. Рассмотрим каждый тип подробнее.

Внутриличностный конфликт: этот тип конфликта не полностью соответствует данному нами определению. Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности, часто кажущиеся или являющиеся несовместимыми: потребности, мотивы, ценности, чувства и т.п.

Внутриличностные конфликты, связанные с работой в организации, могут принимать различные формы. Одна из наиболее распространенных — это ролевой конфликт, когда различные роли человека предъявляют к нему противоречивые требования. Например, будучи хорошим семьянином (роль отца, матери, мужа, жены и т.п.), человек должен вечера проводить дома, а положение руководителя может обязать его задержаться на работе. Или начальник цеха дал мастеру указание выпустить определенное количество деталей, а технический руководитель в то же самое время — произвести технический осмотр оборудования. Причиной первого конфликта является рассогласование личных потребностей и требований производства, а второго — нарушение принципа единоначалия. Внутренние конфликты могут возникать на производстве вследствие перегруженности работой или, напротив, отсутствия работы при необходимости находиться на рабочем месте.

Межличностный конфликт: это самый распространенный тип конфликта. Он проявляется в отношениях между двумя и более людьми: конфликты между супругами, между родителями и детьми, между соседями, между друзьями и т.п. В организациях он проявляется по-разному. Многие руководители считают, что единственной его причиной является несходство характеров. Действительно, встречаются люди, которым из-за различий в характерах, взглядах, манере поведения очень непросто ладить друг с другом. Однако более глубокий анализ показывает, что в основе таких конфликтов, как правило, лежат объективные причины. Чаще всего — это борьба за ограниченные ре-

сурсы: материальные средства, производственные площади, время использования оборудования, рабочую силу и т.д. Каждый считает, что в ресурсах нуждается именно он, а не другой. Конфликты возникают между руководителем и подчиненным, например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему непомерные требования, а руководитель считает, что подчиненный не желает работать в полную силу

Конфликт между личностью и группой: неформальные группы устанавливают свои нормы поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группы рассматривается как негативное явление, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа — конфликт между группой и руководителем. Наиболее тяжело такие конфликты протекают при авторитарном стиле руководства

Межгрупповой конфликт: организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководством и исполнителями, между работниками различных подразделений, между неформальными группами внутри подразделений, между администрацией и профсоюзом. Межгрупповые конфликты сопровождаются проявлениями «деиндивидуализации», т.е. члены группы не воспринимают других людей как индивидуумов, как самобытных личностей, а воспринимают их как членов другой группы, которой приписывается негативное поведение

Деиндивидуализация облегчает проявление агрессивности к другим группам:

1) проявлениями социального, межгруппового сравнения, в ходе которого более высоко и положительно оценивают свою группу, повышают свой престиж и одновременно принижают, обесценивают чужую группу, дают ей отрицательную оценку («они злодеи, они глупые, они отстающие» и т.п.). Социальное сравнение может инициировать конфликты, а также поддерживать, «оправдывать себя» в конфликте, ведь чтобы победить, надо оценивать себя как «положительную группу, которая правильно поступает», и отрицательно оценивать чужую группу. Часто лидеры групп стремятся частично или полностью изолироваться от информации с чужой стороны о чужой группе («железный занавес»), тогда легче сохранять конфликт между своей и чужой группой. Для сглаживания конфликта полезен обмен реальной информацией друг о друге;

2) проявлениями групповой атрибуции, т.е. склонны считать, что именно чужая группа ответственна за негативные события.

Объяснение причин событий резко различается для своей и чужой группы: так, положительному поведению своей группы и негативно-му поведению чужой группы приписываются внутренние причины («мы поступаем правильно, потому что мы хорошие», «они поступают плохо, потому что они плохие»); негативное поведение своей группы и положительное поведение чужой группы объясняются внешними причинами, внешними обстоятельствами. Так, нападения своей группы (негативное, агрессивное поведение) объясняют внешними причинами («нас вынудили обстоятельства»), а нападения противников объясняют внутренними причинами («они плохие люди»). Конструктивные положительные действия чужой группы оценивают как внешне обусловленные («у них не было другого выхода, обстоятельства вынудили их пойти на „мировую“») или порой воспринимаются как подвох, «военная хитрость» («что-то здесь не так, нельзя доверять их „миролюбивым“ предложениям»). Даже раскол внутри своей группы склонны объяснять действиями «чужой группы», которые «вредят нам, строят заговоры против нас».

Социальный конфликт — это ситуация, когда стороны (субъекты) взаимодействия преследуют какие-то свои цели, которые противоречат или взаимно исключают друг друга. Но несмотря на разницу подходов, в имеющихся определениях конфликта можно выделить по крайней мере три ключевых момента: во-первых, то, что это предельный случай обострения социальных противоречий, явное или скрытое состояние противоборства, а также ситуация взаимодействия; во-вторых, социальный конфликт выражается в столкновении различных социальных общностей — классов, наций, государств, социальных институтов, социальных субъектов; в-третьих, это то, что противодействующие стороны преследуют свои различные, противоположные цели, интересы и тенденции развития, которые, как правило, противоречат или взаимоисключают друг друга. Социальный конфликт всегда сопровождается особой социально-психологической атмосферой, которая получила название социальной напряженности. **Социальная напряженность** — это особое состояние общественного сознания и поведения, специфическая ситуация восприятия и оценки действительности. Социальная напряженность как эмоционально-психологическое состояние общества или ее части возникает, если назревший кризис своевременно не выявляется, а конфликтное противоречие никак не разрешается, переходя в тупиковую ситуацию, когда люди осознают расхождение между провозглашаемыми идеалами и целями общественного развития и его действительными результатами.

Социальная напряженность характеризуется следующими параметрами:

- распространением неудовлетворенности жизнью (недовольство ростом цен, инфляцией, оскудением потребительской корзины, угрозой личной безопасности и т.д.);

- утратой доверия к правящей элите (пессимизм в оценке будущего, рост ощущения опасности, возникновение атмосферы массового психического беспокойства и эмоционального возбуждения);

- появлением стихийных массовых действий (различные конфликты, митинги, демонстрации, забастовки)

Основными стадиями социальной напряженности являются: 1) фоновый уровень социальной напряженности — норма; 2) латентная стадия нарастания социальной напряженности выше нормы или балансирование на ее границе; 3) стадия проявления социальной напряженности в ходе роста недовольства и осознания конфликтности создавшегося положения; 4) критическая стадия перехода социальной напряженности в острый конфликт; 5) стадия ускоренного развития социального конфликта — взрыв; 6) стадия наивысшего развития социальной напряженности — кульминация конфликта; 7) стадия спада социальной напряженности до фонового уровня и прекращение социального конфликта

Теория конфликта рассматривает его как источник общественного развития, а социальный мир предстает как поле битвы: множество групп, борющихся между собой, возникающих, исчезающих, создающих и разрушающих альянсы

Обладающие властью заинтересованы в сохранении порядка, а не обладающие ею стремятся к ее перераспределению, к изменению существующего положения, к конфликту Р. Дарендорф подчеркивает, что ролевая структура порождает одновременно и солидарные, и конфликтные интересы. Джон Рекс пришел к выводу, что социальный порядок есть сознательный результат защиты собственной власти отдельной группой, устанавливающей контроль над распределением. Всякая социальная система сталкивается с фактом ограничения ресурсов и имеет механизмы их распределения: экономическое распределение; властные отношения, чтобы предупредить любое нарушение системы экономического распределения; ценности, защищающие легитимность распределения власти; религиозные ритуалы и верования, выступающие продуктом строгого соблюдения ценностных предписаний. Интеграция и социальный порядок являются результатом распределительных процессов. Согласно Рексу, конфликт занимает центральное место в жизни каждого общества, а порядок лишь но-

сит черты «перемирия», являющегося следствием победы одной из сторон

Американский ученый Роберт Парк в своей концепции социальной эволюции движущей силой развития взаимодействия людей считал конкуренцию, которая может принимать различные формы: соревнование как человеческая форма борьбы за выживание (например, экономическое соревнование), затем соревнование может принять форму конфликта, в результате чего люди и группы вынуждены внутренне приспосабливаться к ситуациям, вызванным соревнованием и конфликтом; когда это происходит, то конфликт угасает. Ассимиляция завершает этот процесс благодаря глубокой трансформации личностей под влиянием тесных контактов. То есть прослеживается цепочка: конкуренция, соревнование, конфликт, приспособление, ассимиляция.

Элементами конфликта являются:

- два участника или две стороны конфликта;
- взаимонесовместимость ценностей и интересов сторон;
- поведение, направленное на уничтожение планов, интересов противоположной стороны;

противоположной стороны;

- применение силы для влияния на другую сторону;
- противопоставленность действий, поведения сторон;
- стратегии и тактики конфликтного взаимодействия;
- личностные особенности участников: агрессивность, авторитарность и пр.;

и пр.;

- характер внешней среды, присутствует ли третье лицо и т.д.

Динамика развития конфликта:

- возникновение конфликтной ситуации;
- осознание конфликтной ситуации;
- собственно конфликтное поведение;
- обоюдно направленные и эмоционально окрашенные действия, которые затрудняют достижение целей, интересов противника и способствуют реализации собственных интересов в ущерб другой стороне.

Развертывание конфликта или его разрешение зависят от участников, их личностных особенностей, интеллектуальных, материальных возможностей, которые имеются у сторон, от сути и масштабов самой проблемы, от позиций окружающих лиц, от представления участников о последствиях конфликта, от стратегий и тактики взаимодействия. В конфликте нет виноватых и правых, каждый хочет достичь своих целей. Конфликт – такой вид взаимодействия, где результат принадлежит всем участникам конфликта, свой вклад в конфликт

вносит каждый участник. Но обычно человек думает: «В конфликте виноват не я, а другой человек», «Я прав, а другой не прав, он плохой», и каждый собирает вокруг себя союзников, чтобы доказать: «Я прав!» Так происходит расширение конфликта

Конфликт представляет собой предельно обостренную форму противоречия, но он также еще и служит способом выявления и разрешения противоречий. В этой связи возникает вопрос: а что предшествует конфликту, каковы стадии его развития? Можно ответить, что предшествует ему объективная жизненная ситуация, в которой находятся противоборствующие стороны, и сами эти стороны имеют определенные интересы, потребности, цели. Естественно, что посягательство одной стороны на какую-либо из таких потребностей другой стороны создает социально-психологическую основу конфликта. Это и есть структура противоречия, пока еще не перешедшего в конфликт, конфликтная ситуация. Таким образом, **конфликтная ситуация** — это такое совмещение человеческих потребностей и интересов, которое объективно создает почву для реального противоборства между различными социальными субъектами.

Конфликтная ситуация может складываться объективно, помимо воли и желания будущих противоборствующих сторон (сокращение штатов в трудовом коллективе), а может быть создана или намеренно спровоцирована одной или обеими сторонами. Но каждая ситуация определяется действительными событиями, и ее субъективное значение зависит от того, какое объяснение дает этим событиям каждая сторона, в соответствии с которыми она и начинает действовать в ходе развития конфликта. Главная черта этой ситуации — возникновение предмета конфликта.

Предмет конфликта — это то основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в борьбу.

Анализ социологических и социально-психологических исследований позволяет выделить следующие основные причины конфликтов:

- социально-экономические конфликты в современном обществе представляют собой порождение и проявление объективно существующих социально-экономических противоречий. Конфликты в организациях очень часто связаны с неудовлетворительными коммуникациями. Неполная или неточная передача информации или отсутствие информации вообще является не только причиной, но и дисфункциональным следствием конфликта;

- социально-психологические потребности, мотивы, цели деятельности и поведения различных людей;

■ **социально-демографические** — различия в установках, мотивах поведения в целях и стремлениях людей, обусловленных их полом, возрастом, принадлежностью к различным национальным образованиям. Порой психологические различия участников совместной деятельности столь велики, что мешают ее осуществлению, повышают вероятность возникновения всех типов и видов конфликтов. В этом случае можно говорить о психологической несовместимости. Вот почему в настоящее время менеджеры все большее внимание уделяют подбору и формированию «слаженных» команд. Если люди слишком различаются между собой по типам психологических предпочтений и не осознают, не учитывают этого, то возникновение конфликтов очень вероятно, даже если у людей нет антагонистических интересов.

Считается, что 80% конфликтов возникает помимо желания их участников. И главную роль в возникновении таких конфликтов играют так называемые **конфликтогены** — слова, действия (или бездействие), способные привести к конфликту. Причем разжиганию конфликта способствует такая закономерность, как **эскалация конфликтогенов**, т. е. на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, часто максимально сильным из всех возможных, испытываем желание «проучить» обидчика как можно сильнее, больнее, обиднее, проявляем ответную агрессию. Первый конфликтоген часто бывает непреднамеренным, ситуативно случайным, а дальше вступает в действие эскалация конфликтогенов — и вот уже конфликт налицо (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Схема возникновения непреднамеренного конфликта

Эта схема помогает понять, почему 80% конфликтов возникают самопроизвольно, без всякого желания всех ставших участниками конфликта. Эта схема подсказывает и пути предотвращения конфликтов:

- не употребляйте конфликтогены, не говорите и не делайте того, что может задеть, обидеть собеседника;
- не отвечайте конфликтогеном на чужой конфликтоген — если не остановитесь сразу, то позднее сделать это будет практически невозможно — сила конфликтогенов нарастает стремительно;
- проявляйте эмпатию к собеседнику, поймите его состояние;

■ делайте как можно больше благожелательных обращений к собеседнику: дружеская улыбка, поддержка, уважительное отношение, сочувствие, похвала и т.д.

Большинство конфликтогенов можно отнести к одному из трех типов:

1) стремление к превосходству (прямые проявления превосходства, приказы, угроза, критика, обвинение, издевка, насмешка, снисходительный тон общения, хвастовство, категоричность суждений: «Я уверен...», навязывание своих советов, перебивание собеседника, утаивание информации, подшучивание, нарушение этики поведения, попытка обмана, напоминание о какой-то проигрышной для собеседника ситуации);

2) проявления агрессивности (природная или ситуативная агрессивность от неприятелей, плохого настроения, фрустраций);

3) проявления эгоизма.

Американский психолог Мортон Дойч, осуществляя мотивационный анализ конфликтного поведения, отмечал, что конфликт — это такое взаимодействие двух сторон, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другого, т.е. конкуренция, соперничество выступает как объективная ситуация конфликта, а с другой стороны, эмоциональное неприятие другого человека, тенденция к конкурентному взаимодействию людей как их психологическая особенность способствуют конфликтному поведению. Поскольку конфликты неизбежны во взаимодействии людей, то они могут выполнять позитивную конструктивную функцию:

■ конфликт способствует определенному движению вперед, предотвращает застой;

■ в процессе конфликта происходит объективация источника разногласия, в результате чего возможно его разрешение, «снятие», нахождение средства предотвращения будущих конфликтов;

■ конфликт — это определенное отрицание старых, «отживших» отношений, что приводит к формированию новых отношений, коррекция взаимодействия;

■ в конфликте «изживается» внутренняя напряженность, «выплескиваются» агрессивные чувства, «разряжаются» фрустрации, неврозы;

■ конфликт — способ самоутверждения личности, особенно у подростка, необходимая форма поведения для поддержания статуса в группе;

■ внутригрупповой конфликт в научной деятельности создает необходимый уровень напряженности, нужный для творческой актив-

ности; так, исследование показало, что продуктивность творческой научной деятельности выше у конфликтных личностей;

- межгрупповые конфликты могут способствовать групповой интеграции, росту сплоченности, солидарности группы;

- необходимость решения конфликта приводит к кооперации, к концентрации усилий участников на решение конфликтной ситуации, к вовлечению членов группы в общую жизнь группы

Признаками деструктивного конфликта являются:

- расширение конфликта;

- эскалация конфликта (т.е. конфликт становится независимым от исходных причин, и даже если причины конфликта устранены, сам конфликт продолжается);

- увеличение затрат, потерь, которые несут участники конфликта;

- рост ситуативных высказываний, агрессивных действий участников.

К основным дисфункциональным (негативным) последствиям конфликтов относят:

- непродуктивные, конкурентные отношения между людьми;

- отсутствие стремления к сотрудничеству, добрым отношениям.

- представление о противоположной стороне как о «враге», о своей позиции — как об исключительно положительной, о позиции оппонента — только как об отрицательной;

- сворачивание или полное прекращение взаимодействия с противоположной стороной, препятствующее решению производственных задач;

- убеждение, что «победа» в конфликте важнее, чем решение реальной проблемы;

- чувство обиды, неудовлетворенности, плохое настроение, текучесть кадров

Различают структурные (организационные) и межличностные способы управления конфликтами (рис 6.3).

Рассмотрим структурные методы управления конфликтами

1 Четкая формулировка требований. Одним из лучших методов управления, предотвращающих дисфункциональные конфликты, является разъяснение требований к результатам работы каждого конкретного работника и подразделения в целом; подразумевает наличие ясно и однозначно сформулированных прав и обязанностей, правил выполнения работ

2 Использование координирующих механизмов. Строгое соблюдение принципа единоначалия облегчает управление большой

группой конфликтных ситуаций, так как подчиненный знает, чьи распоряжения он должен выполнять. Если у работников есть разногласия по какому-либо производственному вопросу, они могут обратиться к «третьей стороне» — их общему начальнику. В некоторых сложных организациях создаются специальные интеграционные службы, задачей которых является увязка целей различных подразделений.

3 Установление общих целей, формирование общих ценностей. Этому способствует информированность всех работников о политике, стратегии и перспективах организации, а также их осведомленность о состоянии дел в различных подразделениях. Наличие общих целей позволяет людям понять, как им следует вести себя в конфликтных ситуациях, превращая их в функциональные.

4 Система поощрений. Установление таких критериев эффективности работы, которые исключают столкновение интересов различных подразделений и работников.



Рис. 6.3. Способы управления конфликтами

Управление конфликтами включает и межличностные способы разрешения конфликтных ситуаций на основе учета психологии участников конфликта

В условиях конфликта субъект находится перед выбором какого-то решения, которое необходимо принимать немедленно, что связано с риском, потому что нет времени и возможностей для оценки альтернативных форм поведения. Выбор осуществляется не всегда рационально, а это одна из причин неадекватности действия, усугубляющих конфликтную ситуацию. Хотя возможности выбора и сужены, но все же он осуществляется в виде решения следующих дилемм: во-первых, когда приходится выбирать из двух зол меньшее, чтобы не потерять больше; во-вторых, когда возникает соблазн совершить какое-либо действие, но одновременно существует опасность его негативных последствий или негативной ответной реакции; в-третьих, когда не в одной, а в нескольких альтернативных оценках конфликтной ситуации усматриваются и позитивные, и негативные моменты. Выбор решения при этих комбинациях зависит:

- от ценности и притягательности цели для субъекта;
- расстояния до цели, которое субъекту предстоит преодолеть

Выделяют пять основных стратегий поведения в конфликтной ситуации (рис. 6.4):

1) **настойчивость (принуждение)**: тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения во что бы то ни стало, его не интересуют мнения и интересы других. Существенным недостатком данной стратегии является подавление инициативы подчиненных и возможность повторных вспышек конфликта из-за ухудшения взаимоотношений;

2) **уход (уклонение)**: человек, придерживающийся этой стратегии, стремится уйти от конфликта. Такое поведение может быть уместным, если предмет разногласий не представляет для человека большой ценности, если ситуация может разрешиться сама собой (такое бывает редко, но все же бывает), если сейчас нет условий для продуктивного разрешения конфликта, но через некоторое время они появятся. Эффективна эта стратегия и в случае нереалистических конфликтов;

3) **приспособление (уступчивость)**: предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти ему навстречу;

4) **компромисс**: этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Поиск приемлемого решения осуществляется за счет взаимных уступок.

Способность к компромиссу в управленческих ситуациях высоко ценится, так как уменьшает недоброжелательность и позволяет относительно быстро разрешить конфликт. Но через какое-то время могут проявиться и дисфункциональные последствия компромиссного способа решения конфликта;

5) сотрудничество (решение проблемы): этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах — это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. При такой ситуации участники признают право друг друга на собственное мнение и готовы его понять, что дает им возможность проанализировать причины разногласий и найти приемлемый для всех выход. Тот, кто опирается на сотрудничество, не старается добиться своей цели за счет других, а ищет решение проблемы.



Рис. 6.4. Стратегии поведения в конфликтной ситуации

Психологами разработаны некоторые общие рекомендации по управлению конфликтами

1. Надо знать, как развивается конфликт. Обычно он проходит несколько этапов (рис. 6.5):

- 1) возникновение разногласий;
- 2) нарастание напряженности в отношениях;
- 3) осознание ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников;

4) собственно конфликтное взаимодействие, использование различных межличностных стилей разрешения конфликтов, сопровож-

дающееся возрастанием или понижением эмоциональной напряженности;

5) исход (разрешение) конфликта. При рациональном поведении участников конфликт, проходя все этапы своего развития, может оставаться функциональным. Разрешением конфликта в полном смысле является устранение проблемы, породившей конфликтную ситуацию, и восстановление нормальных отношений между людьми



Рис. 6.5. Этапы конфликта

Если менеджер «входит и управляет конфликтом» в начальной фазе, он разрешается на 92%; если на фазе подъема — на 46%, а на стадии пик — менее 5%, на стадии спада — около 20%, на стадии вторичного периода роста — менее 7%, на стадии вторичного пика — менее 2%

2 Выясните скрытые и явные причины конфликта, определите, что действительно является предметом разногласий, претензий. Порой сами участники не могут или не решаются четко сформулировать главную причину конфликта.

3 Определите проблему в категориях целей, а не решений, проанализируйте не только различные позиции, но и стоящие за ними интересы.

4 Сконцентрируйте внимание на интересах, а не на позициях. Наша позиция — это то, о чем мы заявляем, на чем настаиваем, наша модель решения. Наши интересы — это то, что побудило нас принять

данное решение. Интересы — это наши желания и заботы. Именно в них — ключ к решению проблемы.

5 Делайте разграничения между участниками конфликта и возникшими проблемами. Поставьте себя на место оппонента (оппонентов). «Ваша проблема — не вина других», — утверждают известные американские специалисты по управлению конфликтами Р Фишер и У. Юри. Будьте жестки по отношению к проблеме и мягки по отношению к людям.

6 Справедливо и непредвзято относитесь к инициатору конфликта. Не забывайте, что за недовольством и претензиями, как правило, стоит достаточно существенная проблема, которая тяготит человека, доставляет ему беспокойство и неудобство.

7 Не расширяйте предмет конфликта, старайтесь сократить число претензий. Нельзя сразу разобраться во всех проблемах.

8 Придерживайтесь правила «эмоциональной выдержки». Осознавайте и контролируйте свои чувства. Учитывайте эмоциональное состояние и индивидуальные особенности участников конфликта. Это препятствует перерастанию реалистических конфликтов в нереалистические.

Опишем пять типов конфликтных личностей:

1) конфликтная личность демонстративного типа:

- хочет быть в центре внимания,
- любит хорошо выглядеть в глазах других,
- ее отношение к людям определяется тем, как они к ней относятся,
- ей легко даются поверхностные конфликты, любитесь своими страданиями и стойкостью,
- хорошо приспосабливается к различным ситуациям,
- рациональное поведение выражено слабо, налицо эмоциональное поведение,
- планирование своей деятельности осуществляет ситуативно и редко воплощает свои идеи в жизнь,
- избегает кропотливой систематической работы,
- не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо,
- часто оказывается источником конфликта, но не считает себя таковым;

2) конфликтная личность ригидного типа:

- подозрительна,
- обладает завышенной самооценкой,
- постоянно требует подтверждения собственной значимости,

- часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств,
 - прямолинейна и негибка,
 - с большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением,
 - выражение почтения со стороны окружающих воспринимает как должное,
 - выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимается как обида,
 - отсутствие самокритики по отношению к своим поступкам,
 - болезненно обидчива, повышено чувствительна по отношению к мнимым или действительным несправедливостям;
- 3) конфликтная личность неуправляемого типа:
- импульсивна, недостаточно контролирует себя,
 - поведение такого человека плохо предсказуемо,
 - ведет себя вызывающе агрессивно,
 - часто в запале не обращает внимания на общепринятые нормы,
 - характерен высокий уровень притязаний,
 - несамокритична,
 - во многих неудачах, неприятностях склонна обвинять других,
 - не может грамотно планировать свою деятельность или последовательно претворять планы в жизнь,
 - недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами,
 - из прошлого опыта (даже горького) извлекает мало пользы на будущее;
- 4) конфликтная личность свертчного типа:
- скрупулезно относится к работе,
 - предъявляет повышенные требования к себе,
 - предъявляет повышенные требования к окружающим, причем делает это так, что людям, с которыми он работает, кажется, что он придирается,
 - обладает повышенной тревожностью,
 - чрезмерно чувствителен к деталям,
 - склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих,
 - иногда вдруг порывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели,
 - страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачиваясь за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.).

- сдержана во внешних, особенно эмоциональных проявлениях,
 - не очень хорошо чувствует реальные взаимоотношения в группе;
- 5) конфликтная личность бесконфликтного типа:
- неустойчив в оценках и мнениях,
 - обладает легкой внушаемостью,
 - внутренне противоречив,
 - характерна некоторая непоследовательность поведения,
 - ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях,
 - недостаточно хорошо видит перспективу,
 - зависит от мнения окружающих, особенно лидеров,
 - излишне стремится к компромиссу,
 - не обладает достаточной силой воли,
 - не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих

Не стоит всерьез обижаться на людей, типичные особенности которых описаны выше, — они достойны сочувствия. Конфликтность, ставшую свойством личности, трудно преодолеть рациональным самоконтролем, усилием воли. Воспитательные воздействия со стороны руководителя здесь также редко приносят пользу. Конфликтность не вина, а беда таких личностей. Реальную помощь им может оказать специалист-психолог.

Для разрешения конфликтов надо учитывать, что конфликт складывается из конфликтной ситуации и инцидента.

Конфликтная ситуация — это накопившиеся противоречия, поддерживающие истинную причину конфликта. **Инцидент** — это стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта.

Конфликтная ситуация и инцидент независимы друг от друга, не являются следствием или противоречием друг друга. Поэтому разрешить конфликт — это значит устранить конфликтную ситуацию и исчерпать инцидент.

Понятно, что первое сделать сложнее, но более важно. Но в практической жизни дело часто ограничивается лишь исчерпыванием инцидента (например, извинились друг перед другом за неудачные обидные слова), но конфликтная ситуация сохраняется и увеличивается вероятность новых конфликтов.

Для поиска решения в конфликтной ситуации придерживайтесь определенных правил. Перечислим их.

1. Попросите партнера сформулировать желаемый конечный результат и проблему как цепь препятствий.

2 Предложите собеседнику высказать свои соображения по разрешению возникшей проблемы и свои варианты решения.

3 В любом случае дайте партнеру «сохранить свое лицо». Не позволяйте себе распускаться и отвечать агрессией на агрессию. Не задевайте его достоинства. Он этого не простит, даже если и уступит нажиму. Не затрагивайте его личности. Давайте оценку только его действиям и поступкам. Можно сказать: «Вы уже дважды не выполнили свое обещание», но нельзя говорить: «Вы необязательный человек»

4 Держитесь твердо в позиции спокойной уверенности (позиция на равных — «взрослая»)

5 Не бойтесь извиниться, если чувствуете свою вину. Во-первых, это обезоруживает клиента, во-вторых, вызывает у него уважение. Ведь способны к извинению только уверенные и зрелые личности

6 Не характеризуйте состояние оппонента. Всячески избегайте словесной констатации отрицательного эмоционального состояния партнера: «Ну вот, полез в бутылку!», «А чего ты нервничаешь, чего злишься?», «Чего ты бесишься?». Подобные «успокаивающие» слова только укрепляют и усиливают развитие конфликта

7 Говорите, когда партнер «остыл»

8 Независимо от результата разрешения противоречия старайтесь не разрушить отношения. Выразите свое уважение и расположение партнеру по общению

9 Уходя, не хлопайте дверь.

Существуют также определенные табу в конфликтной ситуации. Рассмотрим их

Нельзя:

- 1) критически оценивать партнера;
- 2) приписывать ему низменные или плохие намерения;
- 3) демонстрировать знаки превосходства;
- 4) обвинять и приписывать ответственность только собеседнику;
- 5) игнорировать его интересы;
- 6) видеть все только со своей позиции;
- 7) уменьшать заслуги партнера и его вклад;
- 8) преувеличивать свои заслуги;
- 9) раздражаться, кричать, нападать;
- 10) задевать «болевые точки» и уязвимые места партнера;
- 11) обрушивать на партнера множество претензий.

Помимо этого, назовем десять типичных ошибок конфликтующего человека:

- 1) отстаивает свою точку зрения и не думает, как решить проблему;
- 2) ведет себя негибко, неспособен изменять тактику, переключаться на другое;
- 3) нетерпим к инакомыслию, не способен принять позицию другого, пойти на компромисс;
- 4) мыслит стереотипно, стремится втиснуть решение в рамки существующих норм, традиций, правил;
- 5) отвлекается от основной цели на другие, побочные, уходит в сторону от главной проблемы;
- 6) видит только один путь решения или одну альтернативу, а не многовариантность;
- 7) работает только в предметной области, не может рефлексивно анализировать и двигаться к взаимодействию;
- 8) создает препятствия для свободной творческой полемики, генерирования идей, излишне критикует, нагнетает страх и т.п.;
- 9) без нужды соглашается с мнением других, если они уступают, приспособляются или уходят от решения проблемы;
- 10) боится риска.

Поскольку в основе конфликта лежат противоречия между интересами субъектов, то поэтому устранение этих противоречий является наиболее результативным путем разрешения конфликта. Существует несколько таких способов:

- устранение объекта конфликта;
- раздел объекта конфликта между сторонами;
- установление очередности или иных правил обоюдного использования объекта;
- компенсация одной из сторон за передачу объекта другой стороне;
- разведение сторон конфликта;
- перенос отношений сторон в другую плоскость, предполагающую выявление у них общего интереса;
- прибегнуть к мнению третьего, незаинтересованного и авторитетного лица, которое должно рассмотреть деловую, а не эмоциональную сторону конфликта.

Контрольные вопросы

1. Какие критерии психического здоровья существуют?
2. Какие нарушения личности выделяют в науке?
3. Что такое акцентуации характера?
4. Какие типы неврозов возникают у людей?

5. Какие расстройства личности выделяют? Как вы можете охарактеризовать их?
6. Какие компенсаторные и защитные механизмы психики существуют?
7. Какие социальные факторы способны вызывать неврозы и девиации?
8. Как вы можете охарактеризовать классификацию девиантного поведения? Какие теории девиации вы знаете?
9. Агрессивное поведение людей чем детерминировано?
10. Конфликтное поведение людей — это норма или патология? Какие типы конфликтов выделяют?
11. Какова динамика развития конфликта? Какие факторы вызывают конфликты и влияют на их развитие?
12. Кто такие конфликтные личности?
13. Какие методы преодоления конфликтов можно применять?
14. Чего нельзя делать во время конфликта? Перечислите табу.
15. Как называется в психоаналитической теории личности один из защитных механизмов, под воздействием которого в сферу бессознательного выводятся сведения, вызывающие у него сильные неприятные эмоциональные переживания:
 - а) вытеснение;
 - б) замещение;
 - в) регрессия;
 - г) изоляция;
 - д) отрицание реальности.

ЛИТЕРАТУРА

- Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000
- Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для вузов. М., 2003.
- Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы : учеб. пособие для вузов. М., 2001.
- Андриенко Е.В. Социальная психология : учеб. пособие для студентов высших педагогических учебных заведений / под ред. В.А. Сластенина. М., 2001.
- Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Екатеринбург, 2000.
- Берн Э. Развитие Я-концепции и воспитание. М., 1986.
- Бехтерев В.М. Коллективная рефлексология // Избранные работы по социальной психологии. М., 1994
- Битянова М.Р. Социальная психология. М., 2002.
- Бодалева А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М., 1982.
- Введение в практическую социальную психологию / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. 2-е изд. М., 1996
- Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984.
- Диянова З.В., Щеголева Т.М. Самосознание личности. Иркутск, 1993.
- Еникеев М.И. Общая и социальная психология : учебник для вузов. М., 2000.
- Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. Минск, 2000.
- Кон И.С. Психология ранней юности. М., 1989
- Коралев С.И. Вопросы этнопсихологии в трудах зарубежных авторов. М., 1970.
- Краткий психологический словарь / под общ. ред. А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского. Ростов н/Д, 1998.
- Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М. Психология малой группы. М., 1991
- Крысько В.Г. Социальная психология. М., 2002.
- Лабунская В.В. Невербальное поведение. Ростов н/Д, 1986
- Лазурский А.Ф. Избранные труды по психологии. М., 1997
- Майерс Д. Социальная психология. СПб.; М.; Харьков; Минск, 2000
- Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. Киев, 1990.

- Олпорт Г. Личность в психологии. М., 1998
- Парыгин Б.Д. Социальная психология. СПб., 1999.
- Петровская Л.А. Компетентность в общении. М., 1989.
- Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982
- Петровский А.В. Психология в России XX века. М., 2000.
- Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. СПб., 2000.
- Роберт М.А., Тильман Ф. Групповая динамика. Руководство и лидерство в малой группе // Хрестоматия по социальной психологии. М., 1994. С. 152–155.
- Руденский Е.В. Социальная психология : курс лекций. М., 2000.
- Социальная психология личности в вопросах и ответах / под ред. В.А. Лабунской. М., 1999.
- Социальная психология / под ред. А.В. Петровского. М., 1989.
- Социальная психология для менеджеров. Ростов н/Д, 2004
- Социальная психология / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. М., 2001
- Столяренко Л.Д., Столяренко В.Е. Социальная психология. М., 2012.
- Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Социальная психология. Ростов н/Д, 2009.
- Филатова О.Г. Социальная психология : конспект лекций. СПб., 2000.
- Шевадрина Н.И. Социальная психология в образовании. М., 1996.
- Шибутани Т. Социальная психология / пер с англ. В.Б. Ольшанского. Ростов н/Д, 1999.
- Шихарев П.Н. Современная социальная психология : учеб. пособие для вузов. М. ; Екатеринбург, 2000.

Тематическая подборка издательства «КНОРУС»

- Волков Б.С. Методология и методы психологического исследования : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2013.
- Полукаров В.Л. Психология менеджмента : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2010.
- Самыгин С.И. Психология и педагогика : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.
- Самыгин С.И. Социология и психология управления : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2012.
- Смирнова Е.О. Детская психология : учебник. М. : КНОРУС, 2013.
- Щербатых Ю.В. Психология труда и кадрового менеджмента в схемах и таблицах : учеб. пособие. М. : КНОРУС, 2011